

Grand Master

Alta Dirección de Compañías Digitales

G M A D C D



Grand Master Alta Dirección de Compañías Digitales

- » Modalidad: online
- » Duración: 2 años
- » Titulación: TECH Global University
- » Acreditación: 120 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/grand-master/grand-master-alta-direccion-companias-digitales

Índice

01	02	03	04
Bienvenida	¿Por qué estudiar en TECH?	¿Por qué nuestro programa?	Objetivos
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<i>pág. 4</i>	<i>pág. 6</i>	<i>pág. 10</i>	<i>pág. 14</i>
	05	06	07
	Competencias	Estructura y contenido	Metodología
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	<i>pág. 22</i>	<i>pág. 30</i>	<i>pág. 60</i>
	08	09	10
	Perfil de nuestros alumnos	Dirección del curso	Impacto para tu carrera
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	<i>pág. 68</i>	<i>pág. 72</i>	<i>pág. 94</i>
		11	12
		Beneficios para tu empresa	Titulación
		<hr/>	<hr/>
		<i>pág. 98</i>	<i>pág. 102</i>

01 Bienvenida

Internet ha dado un giro a todos los ámbitos y sectores, cobrando cada vez más fuerza. En este escenario, las empresas deben optar por la digitalización, impulsando procesos informatizados para su seguridad. Todo esto ha cambiado la manera de gestionar las organizaciones, por lo que es necesario contar con profesionales adaptados a las nuevas tecnologías y con la capacidad suficiente para dirigir empresas digitales. Este programa en Alta Dirección de Compañías Digitales ha sido creado para ampliar conocimientos sobre la gestión y dirección de esas entidades. Contenidos de calidad y actualizados constituyen las bases de esta titulación universitaria, así como su claustro docente, donde destacan expertos internacionales de máximo prestigio que impartirán exhaustivas *Masterclasses*.



Grand Master en Alta Dirección de Compañías Digitales
TECH Global University



“

Con las Masterclasses que recibirás, de parte de diversos expertos reconocidos internacionalmente, TECH te garantiza competencias y habilidades de rigor en la Alta Dirección de Compañías Digitales”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

La propuesta de valor de TECH está moviendo los cimientos de las escuelas de negocio tradicionales. Te ofrece la mejor especialización al mejor precio”

En TECH Global University



Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivideo interactivo.



Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95%

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000

directivos capacitados cada año

+200

nacionalidades distintas



Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Global University.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04 Objetivos

El principal objetivo de este Grand Master de TECH Global University es ofrecer a los alumnos información más completa y relevante sobre la dirección de empresas digitales, para que se desarrollen con éxito en un sector altamente competitivo. Así, los estudiantes podrán conocer, de primera mano, los aspectos más interesantes para entender cómo se lleva a cabo la producción en este tipo de compañías y cómo deben gestionarse.



“

Uno de nuestros objetivos fundamentales es ayudarte a desarrollar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad empresarial”

**TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos
Trabajan conjuntamente para conseguirlos**

El Grand Master en Alta Dirección de Compañías Digitales capacitará al alumno para:

01

Definir las últimas tendencias en gestión empresarial, atendiendo al entorno globalizado que rige los criterios de la alta dirección

04

Elaborar estrategias para llevar a cabo la toma de decisiones en un entorno complejo e inestable

02

Desarrollar las principales habilidades de liderazgo que deben definir a los profesionales en activo



03

Ahondar en los criterios de sostenibilidad marcados por los estándares internacionales a la hora de desarrollar un plan de negocio

05

Delimitar la mejor manera para gestionar los Recursos Humanos de la empresa, logrando un mayor rendimiento de los mismos

06

Ser capaz de gestionar el plan económico y financiero de la empresa

08

Ser capaz de desarrollar todas las fases de una idea de negocio: Diseño, plan de viabilidad, ejecución, seguimiento

09

Desarrollar estrategias para crear nuevas oportunidades en mercados existentes

07

Comprender las operaciones logísticas que son necesarias en el ámbito empresarial para desarrollar una gestión adecuada de las mismas

10

Implementar estrategias de digitalización de un negocio, tomando las decisiones correctas para alcanzar los objetivos planificados

11

Analizar e identificar factores generadores de dificultades u oportunidades en entornos digitales

14

Desarrollar habilidades directivas necesarias para liderar el crecimiento y expansión de empresas que operan en entornos digitales

12

Liderar procesos de cambio en la empresa basados en la digitalización

13

Identificar los cambios necesarios para la mejora en la gestión y dirección de la empresa, basado en la orientación de la estrategia al entorno digital

15

Evaluar la situación, posicionamiento y madurez de las tecnologías de la información en entornos empresariales



16

Desarrollar capacidades directivas y conocimientos necesarios para el liderazgo tecnológico en la organización

18

Implementar métodos para sistematizar los procesos de innovación tecnológica vinculados a las necesidades de la empresa

19

Desarrollar las actividades de gestión propias de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y de los entornos de I+D+i

17

Adoptar modelos de gobierno estratégico de tecnologías de la información integrados y armonizados en la estrategia y gestión corporativas

20

Participar en proyectos relativos a la gestión de las TIC y al desarrollo de la innovación y la investigación



21

Analizar el entorno social y económico que rodea la gestión de las TIC y la innovación

24

Estructurar un modelo de negocio en torno al comercio electrónico

22

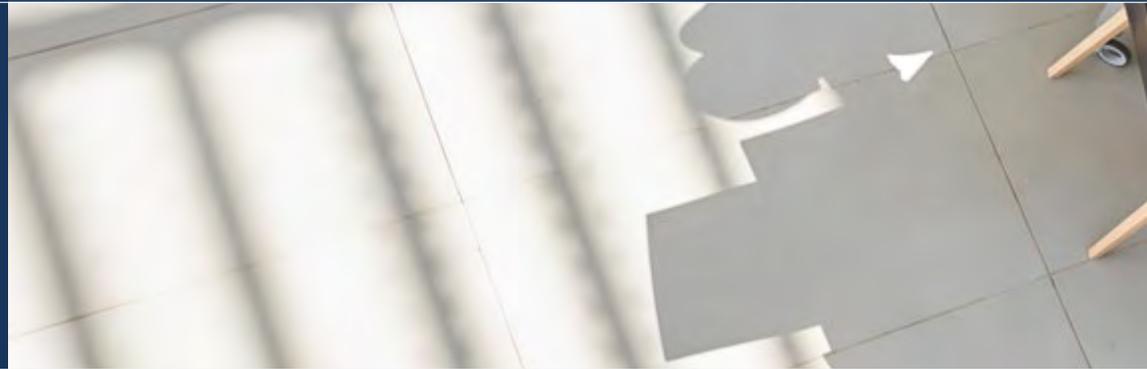
Aplicar el marco ético, legislativo y deontológico de los profesionales de las TIC y de la gestión de las TIC

23

Desarrollar metodologías de gestión de proyectos IT controlando la calidad del proceso y producto

25

Descubrir las nuevas herramientas digitales para adquirir clientes y reforzar su marca



26

Desarrollar técnicas y estrategias en el entorno digital asociado al Marketing, las ventas y la comunicación para establecer canales de captación, atracción y fidelización de usuarios

28

Liderar con éxito a equipos de Marketing y ventas parcial o totalmente digitalizados

29

Gestionar a proveedores digitales de manera óptima con capacidad para poder escoger, controlar y exigir de manera eficiente

27

Entender el nuevo paradigma de comunicación digital

30

Desarrollar un plan de Marketing digital sólido y completo para la organización



05

Competencias

Después de superar las evaluaciones del Grand Master Alta Dirección de Compañías Digitales, el profesional habrá adquirido las competencias necesarias para una praxis de calidad y actualizada en base a la metodología didáctica más innovadora.



“

Un programa 100% online que amplificará tu currículum profesional con una quintuple titulación universitaria, si cumples con los requisitos de acceso oficiales”

01

Resolver conflictos empresariales y problemas entre los trabajadores

02

Realizar una correcta gestión de equipos que permitan mejorar la productividad y, por tanto, los beneficios de la empresa

03

Manejar herramientas y métodos para la manipulación y mejor utilización del dato, para la entrega de resultados comprensibles para el receptor final

04

Controlar los procesos logísticos, así como de compras y aprovisionamiento de la compañía

05

Implementar las claves para que la gestión del I+D+i tenga éxito en las organizaciones



06

Aplicar las estrategias más adecuadas para apostar por el comercio electrónico de los productos de la empresa

08

Apostar por la innovación en todos los procesos y áreas de la empresa



09

Liderar los diferentes proyectos de la empresa, a partir de definir cuando priorizar y retrasar su desarrollo dentro de una organización

07

Desarrollar métricas de consecución de objetivos asociadas a una estrategia de marketing digital y analizarlas en cuadros de mandos digitales

10

Apostar por el desarrollo sostenible de la compañía, evitando impactos medioambientales

11

Controlar y gestionar las finanzas corporativas

14

Aplicar técnicas innovadoras en el diseño y gestión de proyectos

12

Desarrollar la estrategia corporativa y competitiva de la empresa



13

Aplicar los diferentes modelos de negocios basados en la era digital

15

Implementar técnicas de comercio electrónico

16

Poner en marcha campañas de Marketing digital que permitan mejorar el posicionamiento de la empresa frente a sus competidores, así como su reputación digital

18

Realizar acciones de analítica web para dirigir la campaña de marketing y comunicación de tal manera que sea más efectiva para cumplir los objetivos de la empresa

19

Utilizar las nuevas tendencias digitales en el marco del desarrollo de los nuevos productos

17

Utilizar las redes sociales como herramienta indispensable para mejorar el conocimiento de la empresa

20

Llevar a cabo el liderazgo de una compañía especializada en proyectos IT, poniendo el foco en la gestión de equipos y de proyectos



21

Aplicar en la empresa los sistemas y tecnologías de la información más adecuados

24

Conocer la importancia de las auditorías y las certificaciones en I+D+i

22

Realizar una correcta planificación estratégica que permita lograr los objetivos de la empresa

23

Aplicar los principios básicos del *lean management*

25

Buscar y desarrollar una experiencia de usuario óptima a través de las tecnologías de la información



26

Aplicar una estrategia adecuada para el desarrollo adecuado de una empresa digital

28

Crear y liderar una estrategia de Marketing digital que permita el correcto posicionamiento de nuestra empresa frente a los competidores

29

Aplicar herramientas de investigación de mercados cuantitativas y cualitativas

27

Conocer en profundidad los cambios en los gustos y métodos de compra de los consumidores y adaptar el negocio a sus necesidades

30

Conocer en profundidad las plataformas de comercio electrónico, las principales técnicas en este campo o las operaciones logísticas necesarias, así como el resto de información específica sobre este sector

06

Estructura y contenido

El Grand Master en Alta Dirección de Compañías Digitales es un programa diseñado en formato 100% online, para elegir el momento y lugar mejor adaptado a la disponibilidad, horarios e intereses de los egresados. Así, esta titulación se desarrollará a lo largo de 24 meses y será una experiencia única y estimulante, que sienta las bases para el éxito de los profesionales como directivos y emprendedores.



“

Nuestro plan de estudios ha sido diseñado estratégicamente para que adquieras unos profundos conocimientos en la empresa digital que te permitan dirigir estratégicamente un negocio online”

Plan de estudios

El Grand Master en Alta Dirección de Compañías Digitales de TECH Global University es un programa intensivo que prepara a los alumnos para afrontar retos y decisiones empresariales, tanto a nivel nacional como internacional. Su contenido está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo de 3.600 horas de estudio, el alumno analizará multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual, logrando un aprendizaje de gran calidad que podrá aplicar, posteriormente, a su práctica diaria. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este programa trata en profundidad las principales áreas de la empresa digital y está diseñado para que los directivos entiendan la gestión empresarial desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para los alumnos, enfocado a su mejora profesional y que los prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la dirección de empresas digitales. Un programa que entiende sus necesidades y las de su empresa mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que les otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Este programa se desarrolla a lo largo de 24 meses y se divide en 31 módulos:

Módulo 1 Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

Módulo 2 Dirección estratégica y *Management* Directivo

Módulo 3 Dirección de personas y gestión del talento

Módulo 4 Dirección económico-financiera

Módulo 5 Dirección de operaciones y logística

Módulo 6 Dirección de sistemas de información

Módulo 7 Gestión Comercial, Marketing Estratégico y Comunicación Corporativa

Módulo 8 Investigación de mercados, publicidad y dirección comercial

Módulo 9 Innovación y Dirección de Proyectos

Módulo 10 *Management* Directivo

Módulo 11 Entorno Competitivo y Estrategia

Módulo 12 Innovación e Iniciativa Emprendedora

Módulo 13 Marketing Digital y *E-Commerce*

Módulo 14 Comunicación Digital y Reputación Online

Módulo 15 *Performance and Inbound Marketing*

Módulo 16	Analítica Web y <i>Marketing Analytics</i>
Módulo 17	Innovación, <i>E-Logistics</i> y Tecnología en la Cadena de Suministro
Módulo 18	<i>Mobile E-Commerce</i>
Módulo 19	Nuevas Tendencias Digitales
Módulo 20	Gestión del Talento y Habilidades Directivas
Módulo 21	Dirección Tecnológica
Módulo 22	Planificación Estratégica y Gestión de Proyectos IT
Módulo 23	Gestión de la Innovación
Módulo 24	Sistemas de Seguridad de la Información
Módulo 25	Estrategia de Negocio Digital
Módulo 26	Digital Marketing Strategy
Módulo 27	Marketing en Buscadores y <i>Search Engine Optimization (SEO)</i>
Módulo 28	<i>Search Engine Marketing (SEM)</i>
Módulo 29	Optimización de la Conversión
Módulo 30	Diseño, Usabilidad y Experiencia de Usuario
Módulo 31	<i>Data Science and Big Data</i>

¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Grand Master en Alta Dirección de Compañías Digitales de manera totalmente online. Durante los 24 meses que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.

Módulo 1. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

1.1. Globalización y Gobernanza

- 1.1.1. Gobernanza y Gobierno Corporativo
- 1.1.2. Fundamentos del Gobierno Corporativo en las empresas
- 1.1.3. El Rol del Consejo de Administración en el marco del Gobierno Corporativo

1.2. Liderazgo

- 1.2.1. Liderazgo. Una aproximación conceptual
- 1.2.2. Liderazgo en las empresas
- 1.2.3. La importancia del líder en la dirección de empresas

1.3. Cross Cultural Management

- 1.3.1. Concepto de *Cross Cultural Management*
- 1.3.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales
- 1.3.3. Gestión de la Diversidad

1.4. Desarrollo directivo y liderazgo

- 1.4.1. Concepto de Desarrollo Directivo
- 1.4.2. Concepto de Liderazgo
- 1.4.3. Teorías del Liderazgo
- 1.4.4. Estilos de Liderazgo
- 1.4.5. La inteligencia en el Liderazgo
- 1.4.6. Los desafíos del líder en la actualidad

1.5. Ética empresarial

- 1.5.1. Ética y Moral
- 1.5.2. Ética Empresarial
- 1.5.3. Liderazgo y ética en las empresas

1.6. Sostenibilidad

- 1.6.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible
- 1.6.2. Agenda 2030
- 1.6.3. Las empresas sostenibles

1.7. Responsabilidad Social de la Empresa

- 1.7.1. Dimensión internacional de la Responsabilidad Social de las Empresas
- 1.7.2. Implementación de la Responsabilidad Social de la Empresa
- 1.7.3. Impacto y medición de la Responsabilidad Social de la Empresa

1.8. Sistemas y herramientas de Gestión responsable

- 1.8.1. RSC: La responsabilidad social corporativa
- 1.8.2. Aspectos esenciales para implantar una estrategia de gestión responsable
- 1.8.3. Pasos para la implantación de un sistema de gestión de responsabilidad social corporativa
- 1.8.4. Herramientas y estándares de la RSC

1.9. Multinacionales y derechos humanos

- 1.9.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos
- 1.9.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional
- 1.9.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos

1.10. Entorno legal y Corporate Governance

- 1.10.1. Normas internacionales de importación y exportación
- 1.10.2. Propiedad intelectual e industrial
- 1.10.3. Derecho Internacional del Trabajo

Módulo 2. Dirección estratégica y Management Directivo

2.1. Análisis y diseño organizacional

- 2.1.1. Marco Conceptual
- 2.1.2. Factores clave en el diseño organizacional
- 2.1.3. Modelos básicos de organizaciones
- 2.1.4. Diseño organizacional: tipologías

2.2. Estrategia Corporativa

- 2.2.1. Estrategia corporativa competitiva
- 2.2.2. Estrategias de Crecimiento: tipologías
- 2.2.3. Marco conceptual

2.3. Planificación y Formulación Estratégica

- 2.3.1. Marco Conceptual
- 2.3.2. Elementos de la Planificación Estratégica
- 2.3.3. Formulación Estratégica: Proceso de la Planificación Estratégica

2.4. Pensamiento estratégico

- 2.4.1. La empresa como un sistema
- 2.4.2. Concepto de organización

2.5. Diagnóstico Financiero

- 2.5.1. Concepto de Diagnóstico Financiero
- 2.5.2. Etapas del Diagnóstico Financiero
- 2.5.3. Métodos de Evaluación para el Diagnóstico Financiero

2.6. Planificación y Estrategia

- 2.6.1. El Plan de una Estrategia
- 2.6.2. Posicionamiento Estratégico
- 2.6.3. La Estrategia en la Empresa

2.7. Modelos y Patrones Estratégicos

- 2.7.1. Marco Conceptual
- 2.7.2. Modelos Estratégicos
- 2.7.3. Patrones Estratégicos: Las Cinco P's de la Estrategia

2.8. Estrategia Competitiva

- 2.8.1. La Ventaja Competitiva
- 2.8.2. Elección de una Estrategia Competitiva
- 2.8.3. Estrategias según el Modelo del Reloj Estratégico
- 2.8.4. Tipos de Estrategias según el ciclo de vida del sector industrial

2.9. Dirección Estratégica

- 2.9.1. El concepto de Estrategia
- 2.9.2. El proceso de dirección estratégica
- 2.9.3. Enfoques de la dirección estratégica

2.10. Implementación de la Estrategia

- 2.10.1. Sistemas de Indicadores y Enfoque por Procesos
- 2.10.2. Mapa Estratégico
- 2.10.3. Alineamiento Estratégico

2.11. Management Directivo

- 2.11.1. Marco conceptual del Management Directivo
- 2.11.2. Management Directivo. El Rol del Consejo de Administración y herramientas de gestión corporativas

2.12. Comunicación Estratégica

- 2.12.1. Comunicación interpersonal
- 2.12.2. Habilidades comunicativas e influencia
- 2.12.3. La comunicación interna
- 2.12.4. Barreras para la comunicación empresarial

Módulo 3. Dirección de personas y gestión del talento

3.1. Comportamiento Organizacional

- 3.1.1. Comportamiento Organizacional. Marco Conceptual
- 3.1.2. Principales factores del comportamiento organizacional

3.2. Las personas en las organizaciones

- 3.2.1. Calidad de vida laboral y bienestar psicológico
- 3.2.2. Equipos de trabajo y la dirección de reuniones
- 3.2.3. Coaching y gestión de equipos
- 3.2.4. Gestión de la igualdad y diversidad

3.3. Dirección Estratégica de personas

- 3.3.1. Dirección Estratégica y recursos humanos
- 3.3.2. Dirección estratégica de personas

3.4. Evolución de los Recursos. Una visión integrada

- 3.4.1. La importancia de RR.HH
- 3.4.2. Un nuevo entorno para la gestión y dirección de personas
- 3.4.3. Dirección estratégica de RR.HH

3.5. Selección, dinámicas de grupo y reclutamiento de RRHH

- 3.5.1. Aproximación al reclutamiento y la selección
- 3.5.2. El reclutamiento
- 3.5.3. El proceso de selección

3.6. Gestión de recursos humanos por competencias

- 3.6.1. Análisis del potencial
- 3.6.2. Política de retribución
- 3.6.3. Planes de carrera/sucesión

3.7. Evaluación del rendimiento y gestión del desempeño

- 3.7.1. La gestión del rendimiento
- 3.7.2. Gestión del desempeño: objetivos y proceso

3.8. Gestión de la formación

- 3.8.1. Las teorías del aprendizaje
- 3.8.2. Detección y retención del talento
- 3.8.3. Gamificación y la gestión del talento
- 3.8.4. La formación y la obsolescencia profesional

3.9. Gestión del talento

- 3.9.1. Claves para la gestión positiva
- 3.9.2. Origen conceptual del talento y su implicación en la empresa
- 3.9.3. Mapa del talento en la organización
- 3.9.4. Coste y valor añadido

3.10. Innovación en gestión del talento y las personas

- 3.10.1. Modelos de gestión el talento estratégico
- 3.10.2. Identificación, formación y desarrollo del talento
- 3.10.3. Fidelización y retención
- 3.10.4. Proactividad e innovación

3.11. Motivación

- 3.11.1. La naturaleza de la motivación
- 3.11.2. La teoría de las expectativas
- 3.11.3. Teorías de las necesidades
- 3.11.4. Motivación y compensación económica

3.12. Employer Branding

- 3.12.1. *Employer branding* en RR.HH
- 3.12.2. *Personal Branding* para profesionales de RR.HH

3.13. Desarrollo de equipos de alto desempeño

- 3.13.1. Los equipos de alto desempeño: los equipos autogestionados
- 3.13.2. Metodologías de gestión de equipos autogestionados de alto desempeño

3.14. Desarrollo competencial directivo

- 3.14.1. ¿Qué son las competencias directivas?
- 3.14.2. Elementos de las competencias
- 3.14.3. Conocimiento
- 3.14.4. Habilidades de dirección
- 3.14.5. Actitudes y valores en los directivos
- 3.14.6. Habilidades directivas

3.15. Gestión del tiempo

- 3.15.1. Beneficios
- 3.15.2. ¿Cuáles pueden ser las causas de una mala gestión del tiempo?
- 3.15.3. Tiempo
- 3.15.4. Las ilusiones del tiempo
- 3.15.5. Atención y memoria
- 3.15.6. Estado mental
- 3.15.7. Gestión del tiempo
- 3.15.8. Proactividad
- 3.15.9. Tener claro el objetivo
- 3.15.10. Orden
- 3.15.11. Planificación

3.16. Gestión del cambio

- 3.16.1. Gestión del cambio
- 3.16.2. Tipo de procesos de gestión del cambio
- 3.16.3. Etapas o fases en la gestión del cambio

<p>3.17. Negociación y gestión de conflictos 3.17.1 Negociación 3.17.2 Gestión de Conflictos 3.17.3 Gestión de Crisis</p>	<p>3.18. Comunicación directiva 3.18.1. Comunicación interna y externa en el ámbito empresarial 3.18.2. Departamentos de Comunicación 3.18.3. El responsable de comunicación de la empresa. El perfil del Dircom</p>	<p>3.19. Gestión de Recursos Humano y equipos PRL 3.19.1. Gestión de recursos humanos y equipos 3.19.2. Prevención de riesgos laborales</p>	<p>3.20. Productividad, atracción, retención y activación del talento 3.20.1. La productividad 3.20.2. Palancas de atracción y retención de talento</p>
<p>3.21. Compensación monetaria vs. No monetaria 3.21.1. Compensación monetaria vs. no monetaria 3.21.2. Modelos de bandas salariales 3.21.3. Modelos de compensación no monetaria 3.21.4. Modelo de trabajo 3.21.5. Comunidad corporativa 3.21.6. Imagen de la empresa 3.21.7. Salario emocional</p>	<p>3.22. Innovación en gestión del talento y las personas II 3.22.1. Innovación en las Organizaciones 3.22.2. Nuevos retos del departamento de Recursos Humanos 3.22.3. Gestión de la Innovación 3.22.4. Herramientas para la Innovación</p>	<p>3.23. Gestión del conocimiento y del talento 3.23.1. Gestión del conocimiento y del talento 3.23.2. Implementación de la gestión del conocimiento</p>	<p>3.24. Transformación de los recursos humanos en la era digital 3.24.1. El contexto socioeconómico 3.24.2. Nuevas formas de organización empresarial 3.24.3. Nuevas metodologías</p>

Módulo 4. Dirección económico-financiera

<p>4.1. Entorno Económico 4.1.1. Entorno macroeconómico y el sistema financiero nacional 4.1.2. Instituciones financieras 4.1.3. Mercados financieros 4.1.4. Activos financieros 4.1.5. Otros entes del sector financiero</p>	<p>4.2. La financiación de la empresa 4.2.1. Fuentes de financiación 4.2.2. Tipos de costes de financiación</p>	<p>4.3. Contabilidad Directiva 4.3.1. Conceptos básicos 4.3.2. El Activo de la empresa 4.3.3. El Pasivo de la empresa 4.3.4. El Patrimonio Neto de la empresa 4.3.5. La Cuenta de Resultados</p>	<p>4.4. De la contabilidad general a la contabilidad de costes 4.4.1. Elementos del cálculo de costes 4.4.2. El gasto en contabilidad general y en contabilidad de costes 4.4.3. Clasificación de los costes</p>
<p>4.5. Sistemas de información y Business Intelligence 4.5.1. Fundamentos y clasificación 4.5.2. Fases y métodos de reparto de costes 4.5.3. Elección de centro de costes y efecto</p>	<p>4.6. Presupuesto y Control de Gestión 4.6.1. El modelo presupuestario 4.6.2. El Presupuesto de Capital 4.6.3. La Presupuesto de Explotación 4.6.5. El Presupuesto de Tesorería 4.6.6. Seguimiento del Presupuesto</p>	<p>4.7. Gestión de tesorería 4.7.1. Fondo de Maniobra Contable y Fondo de Maniobra Necesario 4.7.2. Cálculo de Necesidades Operativas de Fondos 4.7.3. <i>Credit management</i></p>	<p>4.8. Responsabilidad fiscal de las empresas 4.8.1. Conceptos tributarios básicos 4.8.2. El impuesto de sociedades 4.8.3. El impuesto sobre el valor añadido 4.8.4. Otros impuestos relacionados con la actividad mercantil 4.8.5. La empresa como facilitador de la labor del Estado</p>

4.9. Sistemas de control de las empresas

- 4.9.1. Análisis de los estados financieros
- 4.9.2. El Balance de la empresa
- 4.9.3. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- 4.9.4. El Estado de Flujos de Efectivo
- 4.9.5. Análisis de Ratios

4.10. Dirección Financiera

- 4.10.1. Las decisiones financieras de la empresa
- 4.10.2. El departamento financiero
- 4.10.3. Excedentes de tesorería
- 4.10.4. Riesgos asociados a la dirección financiera
- 4.10.5. Gestión de riesgos de la dirección financiera

4.11. Planificación Financiera

- 4.11.1. Definición de la planificación financiera
- 4.11.2. Acciones a efectuar en la planificación financiera
- 4.11.3. Creación y establecimiento de la estrategia empresarial
- 4.11.4. El cuadro *Cash Flow*
- 4.11.5. El cuadro de circulante

4.12. Estrategia Financiera Corporativa

- 4.12.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
- 4.12.2. Productos financieros de financiación empresarial

4.13. Contexto Macroeconómico

- 4.13.1. Contexto macroeconómico
- 4.13.2. Indicadores económicos relevantes
- 4.13.3. Mecanismos para el control de magnitudes macroeconómicas
- 4.13.4. Los ciclos económicos

4.14. Financiación Estratégica

- 4.14.1. La autofinanciación
- 4.14.2. Ampliación de fondos propios
- 4.14.3. Recursos Híbridos
- 4.14.4. Financiación a través de intermediarios

4.15. Mercados monetarios y de capitales

- 4.15.1. El Mercado Monetario
- 4.15.2. El Mercado de Renta Fija
- 4.15.3. El Mercado de Renta Variable
- 4.15.4. El Mercado de Divisas
- 4.15.5. El Mercado de Derivados

4.16. Análisis y planificación financiera

- 4.16.1. Análisis del Balance de Situación
- 4.16.2. Análisis de la Cuenta de Resultados
- 4.16.3. Análisis de la Rentabilidad

4.17. Análisis y resolución de casos/problemas

- 4.17.1. Información financiera de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Módulo 5. Dirección de operaciones y logística

5.1. Dirección y Gestión de Operaciones

- 5.1.1. La función de las operaciones
- 5.1.2. El impacto de las operaciones en la gestión de las empresas
- 5.1.3. Introducción a la estrategia de Operaciones
- 5.1.4. La dirección de Operaciones

5.2. Organización industrial y logística

- 5.2.1. Departamento de Organización Industrial
- 5.2.2. Departamento de Logística

5.3. Estructura y tipos de producción (MTS, MTO, ATO, ETO, etc)

- 5.3.1. Sistema de producción
- 5.3.2. Estrategia de producción
- 5.3.3. Sistema de gestión de inventario
- 5.3.4. Indicadores de producción

5.4. Estructura y tipos de aprovisionamiento

- 5.4.1. Función del aprovisionamiento
- 5.4.2. Gestión de aprovisionamiento
- 5.4.3. Tipos de compras
- 5.4.4. Gestión de compras de una empresa de forma eficiente
- 5.4.5. Etapas del proceso de decisión de la compra

5.5. Control económico de compras

- 5.5.1. Influencia económica de las compras
- 5.5.2. Centro de costes
- 5.5.3. Presupuestación
- 5.5.4. Presupuestación vs gasto real
- 5.5.5. Herramientas de control presupuestario

5.6. Control de las operaciones de almacén

- 5.6.1. Control de inventario
- 5.6.2. Sistema de ubicación
- 5.6.3. Técnicas de gestión de stock
- 5.6.4. Sistema de almacenamiento

5.7. Gestión estratégica de compras

- 5.7.1. Estrategia empresarial
- 5.7.2. Planeación estratégica
- 5.7.3. Estrategia de compras

5.8. Tipologías de la Cadena de Suministro (SCM)

- 5.8.1. Cadena de suministro
- 5.8.2. Beneficios de la gestión de la cadena suministro
- 5.8.3. Gestión logística en la cadena de suministro

<p>5.9. Supply Chain management</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.9.1. Concepto de Gestión de la Cadena de Suministro (SCM) 5.9.2. Costes y eficiencia de la cadena de operacione 5.9.3. Patrones de Demanda 5.9.4. La estrategia de operaciones y el cambio 	<p>5.10. Interacciones de la SCM con todas las áreas</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.10.1. Interacción de la cadena de suministro 5.10.2. Interacción de la cadena de suministro. Integración por partes 5.10.3. Problemas de integración de la cadena de suministro 5.10.4. Cadena de suministro 4.0 	<p>5.11. Costes de la logística</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.11.1. Costes logísticos 5.11.2. Problemas de los costes logísticos 5.11.3. Optimización de costes logísticos 	<p>5.12. Rentabilidad y eficiencia de las cadenas logísticas: KPIS</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.12.1. Cadena logística 5.12.2. Rentabilidad y eficiencia de la cadena logística 5.12.3. Indicadores de rentabilidad y eficiencia de la cadena logística
<p>5.13. Gestión de procesos</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.13.1. La gestión de procesos 5.13.2. Enfoque basado en procesos: mapa de procesos 5.13.3. Mejoras en la gestión de procesos 	<p>5.14. Distribución y logística de transportes</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.14.1. Distribución en la cadena de suministro 5.14.2. Logística de Transportes 5.14.3. Sistemas de Información Geográfica como soporte a la Logística 	<p>5.15. Logística y clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.15.1. Análisis de Demanda 5.15.2. Previsión de Demanda y Ventas 5.15.3. Planificación de Ventas y Operaciones 5.15.4. Planeamiento participativo, pronóstico y reabastecimiento (CPFR) 	<p>5.16. Logística internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.16.1. Procesos de exportación e importación 5.16.2. Aduanas 5.16.3. Formas y Medios de Pago Internacionales 5.16.4. Plataformas logísticas a nivel internacional
<p>5.17. Outsourcing de operaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.17.1. Gestión de operaciones y <i>Outsourcing</i> 5.17.2. Implantación del outsourcing en entornos logísticos 	<p>5.18. Competitividad en operaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.18.1. Gestión de Operaciones 5.18.2. Competitividad operacional 5.18.3. Estrategia de Operaciones y ventajas competitivas 	<p>5.19. Gestión de la calidad</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.19.1. Cliente interno y cliente externo 5.19.2. Los costes de calidad 5.19.3. La mejora continua y la filosofía de <i>Deming</i> 	

Módulo 6. Dirección de sistemas de información

6.1. Entornos tecnológicos

- 6.1.1. Tecnología y globalización
- 6.1.2. Entorno económico y tecnología
- 6.1.3. Entorno tecnológico y su impacto en las empresas

6.2. Sistemas y tecnologías de la información en la empresa

- 6.2.1. Evolución del modelo de IT
- 6.2.2. Organización y departamento IT
- 6.2.3. Tecnologías de la información y entorno económico

6.3. Estrategia corporativa y estrategia tecnológica

- 6.3.1. Creación de valor para clientes y accionistas
- 6.3.2. Decisiones estratégicas de SI/TI
- 6.3.3. Estrategia corporativa vs. Estrategia tecnológica y digital

6.4. Dirección de Sistemas de Información

- 6.4.1. Gobierno Corporativo de la tecnología y los sistemas de información
- 6.4.2. Dirección de los sistemas de información en las empresas
- 6.4.3. Directivos expertos en sistemas de información: roles y funciones

6.5. Planificación estratégica de Sistemas de Información

- 6.5.1. Sistemas de información y estrategia corporativa
- 6.5.2. Planificación estratégica de los sistemas de información
- 6.5.3. Fases de la planificación estratégica de los sistemas de información

6.6. Sistemas de información para la toma de decisiones

- 6.6.1. *Business intelligence*
- 6.6.2. *Data Warehouse*
- 6.6.3. BSC o Cuadro de mando Integral

6.7. Explorando la información

- 6.7.1. SQL: bases de datos relacionales. Conceptos básicos
- 6.7.2. Redes y comunicaciones
- 6.7.3. Sistema operacional: modelos de datos normalizados
- 6.7.4. Sistema estratégico: OLAP, modelo multidimensional y *dashboards* gráfico
- 6.7.5. Análisis estratégico de BBDD y composición de informes

6.8. *Business Intelligence* empresarial

- 6.8.1. El mundo del dato
- 6.8.2. Conceptos relevantes
- 6.8.3. Principales características
- 6.8.4. Soluciones en el mercado actual
- 6.8.5. Arquitectura global de una solución BI
- 6.8.6. Ciberseguridad en BI y Data Science

6.9. Nuevo concepto empresarial

- 6.9.1. ¿Por qué BI?
- 6.9.2. Obtención de la información
- 6.9.3. BI en los distintos departamentos de la empresa
- 6.9.4. Razones para invertir en BI

6.10. Herramientas y soluciones BI

- 6.10.1. ¿Cómo elegir la mejor herramienta?
- 6.10.2. Microsoft Power BI, MicroStrategy y Tableau
- 6.10.3. SAP BI, SAS BI y Qlikview
- 6.10.4. Prometeus

6.11. Planificación y dirección Proyecto BI

- 6.11.1. Primeros pasos para definir un proyecto de BI
- 6.11.2. Solución BI para la empresa
- 6.11.3. Toma de requisitos y objetivos

6.12. Aplicaciones de gestión corporativa

- 6.12.1. Sistemas de información y gestión corporativa
- 6.12.2. Aplicaciones para la gestión corporativa
- 6.12.3. Sistemas *Enterprise Resource Planning* o ERP

6.13. Transformación Digital

- 6.13.1. Marco conceptual de la transformación digital
- 6.13.2. Transformación digital; elementos clave, beneficios e inconvenientes
- 6.13.3. Transformación digital en las empresas

6.14. Tecnologías y tendencias

- 6.14.1. Principales tendencias en el ámbito de la tecnología que están cambiando los modelos de negocio
- 6.14.2. Análisis de las principales tecnologías emergentes

6.15. *Outsourcing* de TI

- 6.15.1. Marco conceptual del *outsourcing*
- 6.15.2. *Outsourcing* de TI y su impacto en los negocios
- 6.15.3. Claves para implementar proyectos corporativos de *outsourcing* de TI

Módulo 7. Gestión Comercial, Marketing Estratégico y Comunicación Corporativa

<p>7.1. Dirección comercial</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.1.1. Marco conceptual de la dirección comercial 7.1.2. Estrategia y planificación comercial 7.1.3. El rol de los directores comerciales 	<p>7.2. Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.2.1. Concepto de Marketing 7.2.2. Elementos básicos del marketing 7.2.3. Actividades de marketing de la empresa 	<p>7.3. Gestión Estratégica del Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.3.1. Concepto de Marketing estratégico 7.3.2. Concepto de planificación estratégica de marketing 7.3.3. Etapas del proceso de planificación estratégica de marketing 	<p>7.4. Marketing digital y comercio electrónico</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.4.1. Objetivos del Marketing digital y comercio electrónico 7.4.2. Marketing Digital y medios que emplea Comercio electrónico. Contexto general 7.4.3. Categorías del comercio electrónico 7.4.4. Ventajas y desventajas del <i>Ecommerce</i> frente al comercio tradicional
<p>7.5. <i>Managing digital business</i></p> <ul style="list-style-type: none"> 7.5.1. Estrategia competitiva ante la creciente digitalización de los medios 7.5.2. Diseño y creación de un plan de Marketing Digital 7.5.3. Análisis del ROI en un plan de Marketing Digital 	<p>7.6. Marketing digital para reforzar la marca</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.6.1. Estrategias online para mejorar la reputación de tu marca 7.6.2. <i>Branded Content & Storytelling</i> 	<p>7.7. Estrategia de Marketing Digital</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.7.1. Definir la estrategia del Marketing Digital 7.7.2. Herramientas de la estrategia de Marketing Digital 	<p>7.8. Marketing digital para captar y fidelizar clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.8.1. Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet 7.8.2. <i>Visitor Relationship Management</i> 7.8.3. Hipersegmentación
<p>7.9. Gestión de campañas digitales</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.9.1. ¿Qué es una campaña de publicidad digital? 7.9.2. Pasos para lanzar una campaña de marketing online 7.9.3. Errores de las campañas de publicidad digital 	<p>7.10. Plan de marketing online</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.10.1. ¿Qué es una un plan de Marketing Online? 7.10.2. Pasos para crear un plan de Marketing Online 7.10.3. Ventajas de disponer un plan de Marketing Online 	<p>7.11. <i>Blended marketing</i></p> <ul style="list-style-type: none"> 7.11.1. ¿Qué es el <i>Blended Marketing</i>? 7.11.2. Diferencias entre Marketing Online y Offline 7.11.3. Aspectos a tener en cuenta en la estrategia de <i>Blended Marketing</i> 7.11.4. Características de una estrategia de <i>Blended Marketing</i> 7.11.5. Recomendaciones en <i>Blended Marketing</i> 7.11.6. Beneficios del <i>Blended Marketing</i> 	<p>7.12. Estrategia de ventas</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.12.1. Estrategia de ventas 7.12.2. Métodos de ventas
<p>7.13. Comunicación Corporativa</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.13.1. Concepto 7.13.2. Importancia de la comunicación en la organización 7.13.3. Tipo de la comunicación en la organización 7.13.4. Funciones de la comunicación en la organización 7.13.5. Elementos de la comunicación 7.13.6. Problemas de la comunicación 7.13.7. Escenarios de la comunicación 	<p>7.14. Estrategia de Comunicación Corporativa</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.14.1. Programas de motivación, acción social, participación y entrenamiento con RRHH 7.14.2. Instrumentos y soportes de comunicación interna 7.14.3. El plan de comunicación interna 	<p>7.15. Comunicación y reputación digital</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.15.1. Reputación online 7.15.2. ¿Cómo medir la reputación digital? 7.15.3. Herramientas de reputación online 7.15.4. Informe de reputación online 7.15.5. Branding online 	

Módulo 8. Investigación de mercados, publicidad y dirección comercial

8.1. Investigación de Mercados

- 8.1.1. Investigación de mercados: origen histórico
- 8.1.2. Análisis y evolución del marco conceptual de la investigación de mercados
- 8.1.3. Elementos claves y aportación de valor de la investigación de mercados

8.2. Métodos y técnicas de investigación cuantitativas

- 8.2.1. Tamaño muestral
- 8.2.2. Muestreo
- 8.2.3. Tipos de Técnicas Cuantitativas

8.3. Métodos y técnicas de investigación cualitativas

- 8.3.1. Tipos de Investigación Cualitativa
- 8.3.2. Técnicas de Investigación Cualitativa

8.4. Segmentación de mercados

- 8.4.1. Concepto de segmentación de mercados
- 8.4.2. Utilidad y requisitos de la segmentación
- 8.4.3. Segmentación de mercados de consumo
- 8.4.4. Segmentación de mercados industriales
- 8.4.5. Estrategias de segmentación
- 8.4.6. La segmentación con base a criterios del marketing-mix
- 8.4.7. Metodología de segmentación del mercado

8.5. Gestión de proyectos de investigación

- 8.5.1. La Investigación de Mercados como un proceso
- 8.5.2. Etapas de Planificación en la Investigación de Mercados
- 8.5.3. Etapas de Ejecución en la Investigación de Mercados
- 8.5.4. Gestión de un Proyecto de Investigación

8.6. La investigación de mercados internacionales

- 8.6.1. Investigación de Mercados Internacionales
- 8.6.2. Proceso de la Investigación de Mercados Internacionales
- 8.6.3. La importancia de las fuentes secundarias en las Investigaciones de Mercado Internacionales

8.7. Los estudios de viabilidad

- 8.7.1. Concepto y utilidad
- 8.7.2. Esquema de un estudio de viabilidad
- 8.7.3. Desarrollo de un estudio de viabilidad

8.8. Publicidad

- 8.8.1. Antecedentes históricos de la Publicidad
- 8.8.2. Marco conceptual de la Publicidad; principios, concepto de briefing y posicionamiento
- 8.8.3. Agencias de publicidad, agencias de medios y profesionales de la publicidad
- 8.8.4. Importancia de la publicidad en los negocios
- 8.8.5. Tendencias y retos de la publicidad

8.9. Desarrollo del plan de Marketing

- 8.9.1. Concepto del Plan de Marketing
- 8.9.2. Análisis y Diagnóstico de la Situación
- 8.9.3. Decisiones Estratégicas de Marketing
- 8.9.4. Decisiones Operativas de Marketing

8.10. Estrategias de promoción y Merchandising

- 8.10.1. Comunicación de Marketing Integrada
- 8.10.2. Plan de Comunicación Publicitaria
- 8.10.3. El Merchandising como técnica de Comunicación

8.11. Planificación de medios

- 8.11.1. Origen y evolución de la planificación de medios
- 8.11.2. Medios de comunicación
- 8.11.3. Plan de medios

8.12. Fundamentos de la dirección comercial

- 8.12.1. La función de la Dirección Comercial
- 8.12.2. Sistemas de análisis de la situación competitiva comercial empresa/mercado
- 8.12.3. Sistemas de planificación comercial de la empresa
- 8.12.4. Principales estrategias competitivas

8.13. Negociación comercial

- 8.13.1. Negociación comercial
- 8.13.2. Las cuestiones psicológicas de la negociación
- 8.13.3. Principales métodos de negociación
- 8.13.4. El proceso negociador

8.14. Toma de decisiones en gestión comercial

- 8.14.1. Estrategia comercial y estrategia competitiva
- 8.14.2. Modelos de toma de decisiones
- 8.14.3. Analíticas y herramientas para la toma de decisiones
- 8.14.4. Comportamiento humano en la toma de decisiones

8.15. Dirección y gestión de la red de ventas

- 8.15.1. Sales Management. Dirección de ventas
- 8.15.2. Redes al servicio de la actividad comercial
- 8.15.3. Políticas de selección y formación de vendedores
- 8.15.4. Sistemas de remuneración de las redes comercial propias y externas
- 8.15.5. Gestión del proceso comercial. Control y asistencia a la labor de los comerciales basándose en la información

8.16. Implementación de la función comercial

- 8.16.1. Contratación de comerciales propios y agentes comerciales
- 8.16.2. Control de la actividad comercial
- 8.16.3. El código deontológico del personal comercial
- 8.16.4. Cumplimiento normativo
- 8.16.5. Normas comerciales de conducta generalmente aceptadas

8.17. Gestión de cuentas clave

- 8.17.1. Concepto de la Gestión de Cuentas Clave
- 8.17.2. El *Key Account Manager*
- 8.17.3. Estrategia de la Gestión de Cuentas Clave

8.18. Gestión financiera y presupuestaria

- 8.18.1. El umbral de rentabilidad
- 8.18.2. El presupuesto de ventas. Control de gestión y del plan anual de ventas
- 8.18.3. Impacto financiero de las decisiones estratégicas comerciales
- 8.18.4. Gestión del ciclo, rotaciones, rentabilidad y liquidez
- 8.18.5. Cuenta de resultados

Módulo 9. Innovación y Dirección de Proyectos

9.1. Innovación

- 9.1.1. Introducción a la innovación
- 9.1.2. Innovación en el ecosistema empresarial
- 9.1.3. Instrumentos y herramientas para el proceso de innovación empresarial

9.2. Estrategia de Innovación

- 9.2.1. Inteligencia estratégica e innovación
- 9.2.2. Estrategia de innovación

9.3. *Project Management* para Startups

- 9.3.1. Concepto de *startup*
- 9.3.2. Filosofía *Lean Startup*
- 9.3.3. Etapas del desarrollo de una *startup*
- 9.3.4. El rol de un gestor de proyectos en una *startup*

9.4. Diseño y validación del modelo de negocio

- 9.4.1. Marco conceptual de un modelo de negocio
- 9.4.2. Diseño validación de modelos de negocio

9.5. Dirección y Gestión de Proyectos

- 9.5.1. Dirección y Gestión de proyectos: identificación de oportunidades para desarrollar proyectos corporativos de innovación
- 9.5.2. Principales etapas o fases de la dirección y gestión de proyectos de innovación

9.6. Gestión del cambio en proyectos: gestión de la formación

- 9.6.1. Concepto de Gestión del Cambio
- 9.6.2. El Proceso de Gestión del Cambio
- 9.6.3. La implementación del cambio

9.7. Gestión de la comunicación de proyectos

- 9.7.1. Gestión de las comunicaciones del proyecto
- 9.7.2. Conceptos clave para la gestión de las comunicaciones
- 9.7.3. Tendencias emergentes
- 9.7.4. Adaptaciones al equipo
- 9.7.5. Planificar la gestión de las comunicaciones
- 9.7.6. Gestionar las comunicaciones
- 9.7.7. Monitorear las comunicaciones

9.8. Metodologías tradicionales e innovadoras

- 9.8.1. Metodologías innovadoras
- 9.8.2. Principios básicos del Scrum
- 9.8.3. Diferencias entre los aspectos principales del Scrum y las metodologías tradicionales

9.9. Creación de una *startup*

- 9.9.1. Creación de una *startup*
- 9.9.2. Organización y cultura
- 9.9.3. Los diez principales motivos por los cuales fracasan las *startups*
- 9.9.4. Aspectos legales

9.10. Planificación de la gestión de riesgos en los proyectos

- 9.10.1. Planificar riesgos
- 9.10.2. Elementos para crear un plan de gestión de riesgos
- 9.10.3. Herramientas para crear un plan de gestión de riesgos
- 9.10.4. Contenido del plan de gestión de riesgos

Módulo 10. Management Directivo

10.1. General Management

- 10.1.1. Concepto de *General Management*
- 10.1.2. La acción del *Manager General*
- 10.1.3. El Director General y sus funciones
- 10.1.4. Transformación del trabajo de la dirección

10.2. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

- 10.2.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

10.3. Dirección de operaciones

- 10.3.1. Importancia de la dirección
- 10.3.2. La cadena de valor
- 10.3.3. Gestión de calidad

10.4. Oratoria y formación de portavoces

- 10.4.1. Comunicación interpersonal
- 10.4.2. Habilidades comunicativas e influencia
- 10.4.3. Barreras en la comunicación

10.5. Herramientas de comunicaciones personales y organizacional

- 10.5.1. La comunicación interpersonal
- 10.5.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
- 10.5.3. La comunicación en la organización
- 10.5.4. Herramientas en la organización

10.6. Comunicación en situaciones de crisis

- 10.6.1. Crisis
- 10.6.2. Fases de la crisis
- 10.6.3. Mensajes: contenidos y momentos

10.7. Preparación de un plan de crisis

- 10.7.1. Análisis de posibles problemas
- 10.7.2. Planificación
- 10.7.3. Adecuación del personal

10.8. Inteligencia emocional

- 10.8.1. Inteligencia emocional y comunicación
- 10.8.2. Asertividad, empatía y escucha activa
- 10.8.3. Autoestima y comunicación emocional

10.9. Branding Personal

- 10.9.1. Estrategias para desarrollar la marca personal
- 10.9.2. Leyes del branding personal
- 10.9.3. Herramientas de la construcción de marcas personales

10.10. Liderazgo y gestión de equipos

- 10.10.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
- 10.10.2. Capacidades y desafíos del Líder
- 10.10.3. Gestión de Procesos de Cambio
- 10.10.4. Gestión de Equipos Multiculturales

Módulo 11. Entorno competitivo y estrategia**11.1. Entorno económico global**

- 11.1.1. Fundamentos de la economía global
- 11.1.2. La globalización de la empresa y los mercados financieros
- 11.1.3. Emprendimiento y nuevos mercados

11.2. Finanzas corporativas

- 11.2.1. Política financiera y crecimiento
- 11.2.2. Métodos de valoración de empresas
- 11.2.3. Estructura de capital y apalancamiento financiero

11.3. Análisis económico de decisiones

- 11.3.1. Control Presupuestario
- 11.3.2. Análisis de la competencia. Análisis comparativo
- 11.3.3. Toma de decisiones. La inversión o desinversión empresarial

11.4. Sistemas y tecnologías de la información en la empresa

- 11.4.1. Evolución del modelo de IT
- 11.4.2. Organización y Departamento IT
- 11.4.3. Tecnologías de la información y entorno económico

11.5. Estrategia corporativa y estrategia tecnológica

- 11.5.1. Creación de valor para clientes y accionistas
- 11.5.2. Decisiones estratégicas de SI/TI
- 11.5.3. Estrategia corporativa vs estrategia tecnológica y digital

11.6. Sistemas de información para la toma de decisiones

- 11.6.1. *Business Intelligence*
- 11.6.2. *Data Warehouse*
- 11.6.3. BSC o Cuadro de Mando Integral

11.7. Modelos de negocio basados en Internet

- 11.7.1. Análisis de empresas establecidas en el sector tecnológico
- 11.7.2. Sistemas de generación de modelos de negocio
- 11.7.3. Análisis de modelos de negocio innovadores en sectores tradicionales
- 11.7.4. Análisis de modelos de negocio innovadores en Internet

Módulo 12. Innovación e Iniciativa Emprendedora

12.1. Design Thinking

- 12.1.2. La estrategia del Océano Azul
- 12.1.3. Innovación colaborativa
- 12.1.4. *Open innovation*

12.2. Inteligencia estratégica de la innovación

- 12.2.1. Vigilancia tecnológica
- 12.2.2. Prospectiva tecnológica
- 12.2.3. *Coolhunting*

12.3. Entrepreneurship & innovation

- 12.3.1. Estrategias de búsqueda de oportunidades de negocio
- 12.3.2. Evaluación de viabilidad de nuevos proyectos
- 12.3.3. *Innovation Management Systems*
- 12.3.4. Habilidades *soft* de un emprendedor

12.4. Gestión de startups

- 12.4.1. Introducción a la gestión financiera en empresas de nueva creación
- 12.4.2. Métricas financieras para *startups*
- 12.4.3. Planificación financiera: Modelos de proyecciones y su interpretación
- 12.4.4. Métodos de valoración
- 12.4.5. Aspectos legales

12.5. El plan de negocio

- 12.5.1. *Business Plan* en la era digital
- 12.5.2. Modelo Canvas
- 12.5.3. *Value Proposition Model*
- 12.5.4. Contenido y presentación

12.6. Project Management

- 12.6.1. *Agile Development*
- 12.6.2. *Lean Management* en *startups*
- 12.6.3. *Project tracking and project steering*

12.7. Fases de crecimiento de una empresa de nueva creación

- 12.7.1. Fase de *Seed*
- 12.7.2. Fase de *Startup*
- 12.7.3. Fase de *Growth*
- 12.7.4. Fase de Consolidación

12.8. Financiación de startups

- 12.8.1. Financiación bancaria
- 12.8.2. Subvenciones
- 12.8.3. Capital semilla y aceleradoras. *Business Angels*
- 12.8.4. *Venture Capital*. IPO
- 12.8.5. *Public to Private Partnership*

12.9. Entidades de capital riesgo y capital semilla nacionales e internacionales

- 12.9.1. Instituciones públicas: CDTI, ENISA
- 12.9.2. Entidades de *Venture Capital* nacionales e internacionales
- 12.9.3. Inversores privados: Caixa Capital Risc. Bstartup
- 12.9.4. FOND-ICO Global
- 12.9.5. Aceleradoras: Wayra, Lanzadera y Plug & Play

12.10. Lean Management

- 12.10.1. Principios básicos de *Lean Management*
- 12.10.2. Grupos de mejora y resolución de problemas
- 12.10.3. Las nuevas formas de gestión de mantenimiento y de calidad

Módulo 13. Marketing Digital y E-Commerce**13.1. Digital e-Commerce Management**

- 13.1.1. Nuevos modelos de negocio e-Commerce
- 13.1.2. Planificación y desarrollo de un plan estratégico de comercio electrónico
- 13.1.3. Estructura tecnológica en e-Commerce

13.2. Operaciones y logística en el comercio electrónico

- 13.2.1. Cómo gestionar el *fulfillment*
- 13.2.2. Gestión digital del punto de venta
- 13.2.3. *Contact Center Management*
- 13.2.4. Automatización en la gestión y seguimiento de procesos

13.3. Implementando técnicas de e-Commerce

- 13.3.1. Medios sociales e integración en el plan de comercio electrónico
- 13.3.2. Estrategia multichannel
- 13.3.3. Personalización de Dashboards

13.4. Digital pricing

- 13.4.1. Medios y pasarelas de pago online
- 13.4.2. Promociones electrónicas
- 13.4.3. Temporización digital de precios
- 13.4.4. *E-Auctions*

13.5. Del e-Commerce al m-Commerce y s-Commerce

- 13.5.1. Modelos de negocio de los e-Marketplaces
- 13.5.2. S-Commerce y experiencia de marca
- 13.5.3. Compra a través de dispositivos móviles

13.6. Customer Intelligence: Del e-CRM al s-CRM

- 13.6.1. Integración del consumidor en la cadena de valor
- 13.6.2. Técnicas de investigación y fidelización online
- 13.6.3. Planificación de una estrategia de gestión de la relación con el cliente

13.7. Trade Marketing Digital

- 13.7.1. *Cross Merchandising*
- 13.7.2. Diseño y gestión de campañas en Facebook Ads
- 13.7.3. Diseño y gestión de campañas en Google Ads

13.8. Marketing online para e-Commerce

- 13.8.1. *Inbound Marketing*
- 13.8.2. *Display* y compra programática
- 13.8.3. Plan de comunicación

Módulo 14. Comunicación Digital y Reputación Online

14.1. Web 2.0 o web social

- 14.1.1. La organización en la era de la conversación
- 14.1.2. La web 2.0 son las personas
- 14.1.3. Entorno digital y nuevos formatos de comunicación

14.2. Comunicación y reputación digital

- 14.2.1. Informe de reputación online
- 14.2.2. Netiqueta y buenas prácticas en las redes sociales
- 14.2.3. *Branding* y *networking* 2.0

14.3. Diseño y planificación de un plan de reputación online

- 14.3.1. Panorama de las principales social media de España
- 14.3.2. Plan de reputación de la marca
- 14.3.3. Métricas generales, ROI y social CRM
- 14.3.4. Crisis online y SEO reputacional

14.4. Plataformas generalistas, profesionales y *microblogging*

- 14.4.1. Facebook
- 14.4.2. LinkedIn
- 14.4.4. Twitter

14.5. Plataformas de vídeo, imagen y movilidad

- 14.5.1. YouTube
- 14.5.2. Instagram
- 14.5.3. Flickr
- 14.5.4. Vimeo
- 14.5.5. Pinterest

14.6. Estrategia de contenidos y *storytelling*

- 14.6.1. *Bloggng* corporativo
- 14.6.2. Estrategia de Marketing de contenidos
- 14.6.3. Creación de un plan de contenidos
- 14.6.4. Estrategia de curación de contenidos

14.7. Estrategias en *Social Media*

- 14.7.1. Las relaciones públicas corporativas y *Social Media*
- 14.7.2. Definición de la estrategia a seguir en cada medio
- 14.7.3. Análisis y evaluación de resultados

14.8. *Community Management*

- 14.8.1. Funciones, tareas y responsabilidades del *Community Manager*
- 14.8.2. *Social Media Manager*
- 14.8.3. *Social Media Strategist*

14.9. *Social Media Plan*

- 14.9.1. Diseño de un plan de *Social Media*
- 14.9.2. Calendario, presupuesto, expectativas y seguimiento
- 14.9.3. Protocolo de contingencia en caso de crisis

14.10. Herramientas de monitorización online

- 14.10.1. Herramientas de gestión y aplicaciones de escritorio
- 14.10.2. Herramientas de monitorización y estudio

Módulo 15. Performance and Inbound Marketing**15.1. Permission Marketing**

- 15.1.1. Cómo obtener el permiso del usuario
- 15.1.2. Personalización del mensaje
- 15.1.3. Confirmación de correo o *Doble Opt-in*

15.2. Estrategia y técnicas de performance

- 15.2.1. *Performance Marketing*: Resultados
- 15.2.2. Mix de medios en digital
- 15.2.3. La importancia del *funnel*

15.3. Desarrollo de campañas de afiliación

- 15.3.1. Agencias y programas de afiliación
- 15.3.2. *Postview*
- 15.3.3. Diseño de programas de afiliación
- 15.3.4. *Display* y optimización de campañas

15.4. Lanzamiento de un programa de afiliados

- 15.4.1. Redes de afiliación y afiliación directa
- 15.4.2. Seguimiento y análisis de resultado
- 15.4.3. Control del fraude

15.5. Desarrollo de campañas de emailing

- 15.5.1. Listas de suscriptores, leads y clientes
- 15.5.2. Herramientas y recursos en *Email Marketing*
- 15.5.3. Redacción online para campañas de *Email Marketing*

15.6. Métricas en Email Marketing

- 15.6.1. Métricas de listas
- 15.6.2. Métricas de envíos de *newsletter*
- 15.6.3. Métricas de conversión

15.7. Inbound Marketing

- 15.7.1. *Inbound Marketing* efectivo
- 15.7.2. Beneficios del *Inbound Marketing*
- 15.7.3. Medir el éxito de *Inbound Marketing*

15.8. Investigación del target

- 15.8.1. *Consumer Intent Modelling & Buyer Personas*
- 15.8.2. *Customer Journey Mapping*
- 15.8.3. *Content Strategy*

15.9. Optimización de contenidos

- 15.9.1. Optimización de contenidos para buscadores
- 15.9.2. Generación de contenidos
- 15.9.3. Dinamización de contenidos

15.10. Conversión

- 15.10.1. *Lead Capture & CRO*
- 15.10.2. *Lead nurturing & Marketing automation*

Módulo 16. Análítica web y Marketing Analytics**16.1. Análisis web**

- 16.1.1. Fundamentos de la analítica web
- 16.1.2. Medios clásicos vs medios digitales
- 16.1.3. Metodología de base del analista web

16.2. Google Analytics

- 16.2.1. Configuración de una cuenta
- 16.2.2. Tracking API Javascript
- 16.2.3. Informes y segmentos personalizados

16.3. Análisis cualitativo

- 16.3.1. Técnicas de investigación de aplicadas en analítica web
- 16.3.2. *Customer journey*
- 16.3.3. *Purchase funnel*

16.4. Métricas digitales

- 16.4.1. Métricas básicas
- 16.4.2. Ratios
- 16.4.3. Establecimiento de objetivos y KPIs

16.5. Áreas de análisis de una estrategia

- 16.5.1. Captación de tráfico
- 16.5.2. Activación
- 16.5.3. Conversión
- 16.5.4. Fidelización

16.6. Data Science & Big Data

- 16.6.1. *Business Intelligence*
- 16.6.2. Metodología y análisis de grandes volúmenes de datos
- 16.6.3. Extracción, tratamiento y carga de datos

16.7. Visualización de datos

- 16.7.1. Visualización e interpretación de *dashboards*
- 16.7.2. Transformación del dato en valor
- 16.7.3. Integración de fuentes
- 16.7.4. Presentación de informes

16.8. Herramientas de analítica web

- 16.8.1. Base tecnológica de una herramienta de AW
- 16.8.2. *Logs* y *Tags*
- 16.8.3. Etiquetado básico y *ad hoc*

Módulo 17. Innovación, *E-Logistics* y Tecnología en la Cadena de Suministro

17.1. Ingeniería de procesos e ingeniería de productos

- 17.1.1. Estrategias de innovación
- 17.1.2. Innovación abierta
- 17.1.3. Organización y cultura innovadoras
- 17.1.4. Equipos multifuncionales

17.2. Lanzamiento e industrialización de nuevos productos

- 17.2.1. Diseño de nuevos productos
- 17.2.2. *Lean Design*
- 17.2.3. Industrialización de nuevos productos
- 17.2.4. Fabricación y montaje

17.3. *Digital e-Commerce Management*

- 17.3.1. Nuevos modelos de negocio *e-Commerce*
- 17.3.2. Planificación y desarrollo de un plan estratégico de comercio electrónico
- 17.3.3. Estructura tecnológica en *e-Commerce*

17.4. Operaciones y logística en el comercio electrónico

- 17.4.1. Gestión digital del punto de venta
- 17.4.2. *Contact Center Management*
- 17.4.3. Automatización en la gestión y seguimiento de procesos

17.5. *E-Logistics*. B2C y B2B

- 17.5.1. *E-Logistics*
- 17.5.2. El B2C: *E-Fulfilment*, la última milla
- 17.5.3. El B2B: *E-Procurement*. *Market Places*

17.6. *Digital Pricing*

- 17.6.1. Medios y pasarelas de pago online
- 17.6.2. Promociones electrónicas
- 17.6.3. Temporización digital de precios
- 17.6.4. *E-Auctions*

17.7. Aspectos legales del *e-Commerce*

- 17.7.1. Normativa de la UE y de España
- 17.7.2. Protección de datos
- 17.7.3. Aspectos fiscales del *e-Commerce*
- 17.7.4. Condiciones generales de venta

17.8. El almacén en el *e-Commerce*

- 17.8.1. Peculiaridades del almacén en el *e-Commerce*
- 17.8.2. Diseño y planificación del almacén
- 17.8.3. Infraestructuras. Equipos fijos y móviles
- 17.8.4. Zonificación y ubicaciones

17.9. El diseño de la tienda online

- 17.9.1. Diseño y usabilidad
- 17.9.2. Funcionalidades más comunes
- 17.9.3. Alternativas tecnológicas

17.10. *Supply Chain Management* y tendencias de futuro

- 17.10.1. Futuro del *e-Business*
- 17.10.2. La realidad hoy y futuro del *e-Commerce*
- 17.10.3. Modelos operativos SC para empresas globales

Módulo 18. Mobile e-Commerce

18.1. Mobile Marketing

- 18.1.1. Nuevos hábitos de consumo y movilidad
- 18.1.2. Modelo SoLoMo
- 18.1.3. Las 4 Ps del Marketing Mix en movilidad

18.2. Tecnología móvil

- 18.2.1. Operadores móviles
- 18.2.2. Dispositivos móviles y sistemas operativos
- 18.2.3. Aplicaciones móviles y *webapps*
- 18.2.4. Sensores e integración con el mundo físico

18.3. Tendencias en Mobile Marketing

- 18.3.1. *Mobile Publishing*
- 18.3.2. *Advergaming* y *Gammification*
- 18.3.3. Geolocalización *mobile*
- 18.3.4. Realidad aumentada

18.4. Comportamiento de los usuarios móviles

- 18.4.1. Nuevos hábitos de búsqueda en los dispositivos móviles
- 18.4.2. *Multi-Screen*
- 18.4.3. El móvil como motor de compra
- 18.4.4. ASO, captación y fidelización de usuarios *mobile*

18.5. Interfaz de usuario y experiencia de compra

- 18.5.1. Reglas y plataformas de *m-Commerce*
- 18.5.2. *Omnichannel*
- 18.5.3. *Mobile & Proximity Marketing*
- 18.5.4. Gap entre consumidor y anunciante
- 18.5.5. Gestores de contenido en *Mobile Commerce*

18.6. Apps y compras

- 18.6.1. Diseñando *Apps Mobile Commerce*
- 18.6.2. *Apps Store*
- 18.6.3. *App Marketing* para fidelización de clientes
- 18.6.4. *App Marketing* para comercio electrónico

18.7. Pagos móviles

- 18.7.1. Cadena de valor y modelos de negocio de los métodos de pagos móviles
- 18.7.2. Claves para mejorar la UX en el pago móvil
- 18.7.3. Estrategias de posicionamiento en el mercado de los pagos móviles
- 18.7.4. Gestión del fraude

18.8. Analítica móvil

- 18.8.1. Metodologías de medición y análisis móvil
- 18.8.2. Métricas en *mobile*: Principales KPIs
- 18.8.3. Análisis de rentabilidad
- 18.8.4. *Mobile Analytics*

18.9. Mobile Commerce

- 18.9.1. Servicios
- 18.9.2. Aplicaciones
- 18.9.3. *Mobile Social Shopping*

18.10. Mobile Social Media Applications

- 18.10.1. Integración del móvil en redes sociales
- 18.10.2. Movilidad, relación, ubicuidad y publicidad
- 18.10.3. Facebook Places
- 18.10.4. Geolocalización, directorios móviles, recomendaciones online y compra

Módulo 19. Nuevas Tendencias Digitales

19.1. Internet de las cosas

- 19.1.1. Visiones y retos
- 19.1.2. Tecnologías clave
- 19.1.3. Proyectos pioneros

19.2. Gamificación

- 19.2.1. Técnicas de gamificación empresarial
- 19.2.2. *Gamification design framework*
- 19.2.3. Mecanismos de funcionamiento y motivación
- 19.2.4. Beneficios y retorno de la inversión

19.3. Big Data

- 19.3.1. Aplicación sectorial
- 19.3.2. Modelos de negocio
- 19.3.3. Nuevas profesiones

19.4. Inteligencia Artificial

- 19.4.1. Aspectos metodológicos] en Inteligencia Artificial
- 19.4.2. Búsqueda heurística
- 19.4.3. Métodos de inferencia en reglas
- 19.4.4. Redes semánticas

19.5. Robótica

- 19.5.1. Morfología del robot
- 19.5.2. Herramientas matemáticas para la localización espacial
- 19.5.3. Control cinemático
- 19.5.4. Criterios de implantación de un robot industrial

19.6. Modelado y simulación

- 19.6.1. Modelado mediante DEVS
- 19.6.2. Modelado de las entradas aleatorias
- 19.6.3. Generación de las entradas aleatorias
- 19.6.4. Diseño de experimentos y optimización

19.7. Implantación de la criptografía en proyectos tecnológicos

- 19.7.1. Firma electrónica
- 19.7.2. Certificado digital
- 19.7.3. Encriptación de datos
- 19.7.4. Aplicaciones prácticas de la criptografía

19.8. Otras tendencias

- 19.8.1. Impresoras 3D
- 19.8.2. Drones
- 19.8.3. Visión artificial
- 19.8.4. Realidad Aumentada

Módulo 20. Gestión del Talento y Habilidades Directivas

20.1. Desarrollo competencial directivo

- 20.1.1. El liderazgo
- 20.1.2. Inteligencia emocional
- 20.1.3. Organización: Áreas, procesos y proyectos

20.2. Gestionando el talento como ventaja competitiva

- 20.2.1. Claves para la gestión positiva
- 20.2.2. Mapa de talento en la organización
- 20.2.3. Coste y valor añadido

20.3. Gestión de equipos

- 20.3.1. Desarrollo de equipos de alto desempeño
- 20.3.2. Los roles de las personas en los grupos
- 20.3.3. Factores personales y motivación para el trabajo exitoso
- 20.3.4. Integrar un equipo de alto desempeño

20.4. Sistemas y cambios organizativos

- 20.4.1. El proceso de transformación
- 20.4.2. Anticipación y acción
- 20.4.3. El aprendizaje organizativo
- 20.4.4. Resistencia al cambio

20.5. Dirección y motivación

- 20.5.1. La naturaleza de la motivación
- 20.5.2. Teoría de las expectativas
- 20.5.3. Teorías de las necesidades
- 20.5.4. Motivación y compensación económica

20.6. Innovación en gestión del talento y las personas

- 20.6.1. Modelos de gestión del talento estratégico
- 20.6.2. Identificación, formación y desarrollo del talento
- 20.6.3. Fidelización y retención
- 20.6.4. Proactividad e innovación

Módulo 21. Dirección Tecnológica

21.1. Sistemas y tecnologías de la información en la empresa

- 21.1.1. Evolución del modelo de IT
- 21.1.2. Organización y Departamento IT
- 21.1.3. Tecnologías de la información y entorno económico

21.2. Posicionamiento IT de la empresa

- 21.2.1. Percepción del valor añadido al negocio
- 21.2.2. Nivel de madurez de la estrategia
- 21.2.3. Gobierno IT y gobierno corporativo

21.3. Desarrollo de capacidades directivas

- 21.3.1. Función directiva y roles directivos
- 21.3.2. El rol del CIO en la empresa
- 21.3.3. Visión y misión del director de IT
- 21.3.4. El e-liderazgo, y la gestión holística de la innovación

21.4. Capacidades relacionales y políticas

- 21.4.1. Comités de dirección
- 21.4.2. Influencia
- 21.4.3. *Stakeholders*
- 21.4.4. Gestión de conflictos

21.5. Estrategia corporativa y estrategia tecnológica

- 21.5.1. Creación de valor para clientes y accionistas
- 21.5.2. Decisiones estratégicas de SI/TI
- 21.5.3. Estrategia corporativa vs estrategia tecnológica y digital

21.6. Sistemas de información para la toma de decisiones

- 21.6.1. *Business Intelligence*
- 21.6.2. *Data Warehouse*
- 21.6.3. BSC o Cuadro de Mando Integral

Módulo 22. Planificación Estratégica y Gestión de Proyectos IT

22.1. Proceso de planificación estratégica

- 22.1.1. Fases del plan
- 22.1.2. Visión conceptual
- 22.1.3. Organización del trabajo

22.2. Comprensión de la estrategia de negocio

- 22.2.1. Necesidades de información
- 22.2.2. Mapa de procesos
- 22.2.3. Aspiraciones o prioridades de negocio

22.3. Análisis de los SI/TI actuales

- 22.3.1. Análisis del nivel de recursos y gasto/ inversión
- 22.3.2. Análisis de la calidad percibida
- 22.3.3. Análisis de aplicaciones e infraestructuras
- 22.3.4. Análisis del entorno y los competidores

22.4. Formulación de la estrategia

- 22.4.1. Aspiraciones y directrices estratégicas del plan
- 22.4.2. El modelo de SI/TI objetivo
- 22.4.3. Iniciativas estratégicas
- 22.4.4. Implicaciones del plan

22.5. Plan de implantación

- 22.5.1. Enfoque de implantación
- 22.5.2. Plan de proyectos

22.6. Proyectos de sistemas de información

- 22.6.1. Planificación de proyectos informáticos
- 22.6.2. Seguimiento y cierre de un proyecto
- 22.6.3. Estrategias de gestión de proyectos

22.7. Gestión de los recursos tecnológicos

- 22.7.1. Oferta tecnológica
- 22.7.2. Gestión de tiempo y costes
- 22.7.3. Gestión ágil de proyectos y productividad

22.8. *Lean IT*

- 22.8.1. *Lean IT and Lean Thinking*
- 22.8.2. Principios básicos de *Lean Management*
- 22.8.3. Grupos de mejora y resolución de problemas
- 22.8.4. Formas de gestión de mantenimiento y de calidad

Módulo 23. Gestión de la Innovación

23.1. Pensamiento creativo: Innovación

- 23.1.1. La innovación en la empresa tecnológica
- 23.1.2. Técnicas de fomento de la creatividad
- 23.1.3. Proceso de concepción de ideas innovadoras

23.2. Ingeniería de procesos e ingeniería de productos

- 23.2.1. Estrategias de innovación
- 23.2.2. Innovación abierta
- 23.2.3. Organización y cultura innovadoras
- 23.2.4. Equipos multifuncionales

23.3. Lanzamiento e industrialización de nuevos productos

- 23.3.1. Diseño de nuevos productos
- 23.3.2. *Lean Design*
- 23.3.3. Industrialización de nuevos productos
- 23.3.4. Fabricación y montaje

23.4. Sistemas de gestión de la I+D+i

- 23.4.1. Requisitos de un sistema de gestión de la I+D+i
- 23.4.2. Línea de acción, actividad, proceso y procedimiento
- 23.4.3. Marco recomendado para la gestión de la I+D+i

23.5. Auditoría y certificación de la I+D+i

- 23.5.1. Principios básicos de las auditorías de I+D+i
- 23.5.2. Fases de una auditoría de I+D+i
- 23.5.3. Certificaciones en el ámbito de la I+D+i
- 23.5.4. Certificación de sistemas de gestión de la I+D+i

23.6. Herramientas para la gestión de la I+D+i

- 23.6.1. Diagrama causa-efecto para I+D+i
- 23.6.2. Selección ponderada para I+D+i
- 23.6.3. Diagrama de Pareto para I+D+i
- 23.6.4. Matriz de prioridades para I+D+i

23.7. *Benchmarking* aplicado a I+D+i

- 23.7.1. Tipos de *benchmarking*
- 23.7.2. El proceso de *benchmarking* en I+D+i
- 23.7.3. Metodología del proceso de *benchmarking* aplicado a la I+D+i
- 23.7.4. Ventajas del *benchmarking*

23.8. Reingeniería para la innovación radical de los procedimientos de negocio de la empresa

- 23.8.1. Orígenes y evolución de la reingeniería de procesos
- 23.8.2. Objetivos de la reingeniería
- 23.8.3. Enfoque correcto de la reingeniería

23.9. Dirección y *management* de proyectos de I+D+i

- 23.9.1. Elementos que componen un proyecto de I+D+i
- 23.9.2. Etapas más significativas de un proyecto de I+D+i
- 23.9.3. Procesos para la gestión de proyectos de I+D+i

23.10. Gestión de la calidad en proyectos de I+D+i

- 23.10.1. El sistema de gestión de la calidad en proyectos de I+D+i
- 23.10.2. Planes de calidad en los proyectos de I+D+i
- 23.10.3. Contenido de un plan de calidad de proyectos de I+D+i

Módulo 24. Sistemas de Seguridad de la Información

24.1. Introducción a la seguridad de la información

- 24.1.1. Tipos de ataques a un sistema informático
- 24.1.2. Medidas para garantizar la seguridad del sistema informático
- 24.1.3. Plan de riesgos, plan de seguridad y plan de contingencia

24.2. La seguridad en redes informáticas

- 24.2.1. Amenazas en la red
- 24.2.2. Virus informáticos
- 24.2.3. Ingeniería social
- 24.2.4. *Hackers*

24.3. *Hacking ético*

- 24.3.1. Consideraciones legales
- 24.3.2. Búsqueda de vulnerabilidades
- 24.3.3. Herramientas útiles

24.4. Diseño y gestión de redes seguras y gestión de riesgos

- 24.4.1. Sistemas operativos para servidores
- 24.4.2. Configuración de la red
- 24.4.3. Gobernanza TI, gestión del riesgo y cumplimiento normativo

24.5. Implantación de un SGSI según las normas ISO 27000

- 24.5.1. Sistemas de Gestión de la Seguridad de la Información y beneficios
- 24.5.2. Estándares de gestión de la de la seguridad de la información
- 24.5.3. Etapas de implantación de un SGSI

24.6. La propiedad industrial e intelectual en el ámbito tecnológico

- 24.6.1. Propiedad industrial
- 24.6.2. Marcas y nombres de dominio
- 24.6.3. Propiedad intelectual

24.7. La contratación y el sector TIC

- 24.7.1. Gestión de las contrataciones y aspectos legales
- 24.7.2. Principales figuras contractuales relacionadas con el sector IT

24.8. Protección de datos, privacidad e intimidad

- 24.8.1. El régimen de protección de datos en España
- 24.8.2. Las relaciones laborales, la privacidad y el derecho a la intimidad
- 24.8.3. Principales derechos fundamentales relacionados con el entorno IT

Módulo 25. Estrategia de Negocio Digital

25.1. Estrategia digital

- 25.1.1. Modelos de negocio basados en Internet
- 25.1.2. Estrategia tecnológica y su impacto sobre la innovación digital
- 25.1.3. Planificación estratégica de las tecnologías de la información
- 25.1.4. Estrategia e Internet

25.2. Estrategia de abastecimiento

- 25.2.1. Herramientas para desarrollar la estrategia de *sourcing*
- 25.2.2. *Cloud Computing*
- 25.2.3. *IT Sourcing Management*

25.3. Gobernanza de las Tecnologías de Información

- 25.3.1. Análisis de tendencias actuales y *best practices* en la función de TI
- 25.3.2. Retos y decisiones clave en la gestión
- 25.3.3. Procedimientos de gestión, requisitos, estrategias y modelos de *outsourcing*

25.4. Negocios en redes sociales

- 25.4.1. Visión estratégica de la Web 2.0 y sus retos
- 25.4.2. Oportunidades de la convergencia y tendencias TIC
- 25.4.3. Como rentabilizar la Web 2.0 y las redes sociales
- 25.4.4. Movilidad y el negocio digital

25.5. Administración de proceso de negocio

- 25.5.1. La gestión de la empresa por procesos
- 25.5.2. Reingeniería de procesos
- 25.5.3. Los sistemas de información de las empresas

25.6. Sistemas de empresa basados en la colaboración en Internet

- 25.6.1. Los sistemas de gestión de clientes: CRM
- 25.6.2. Los sistemas de gestión de la cadena de suministro
- 25.6.3. Sistemas de comercio electrónico

25.7. Sistemas para la gestión del conocimiento y la colaboración en la empresa

- 25.7.1. La gestión de contenidos
- 25.7.2. Trabajo colaborativo y portales de empleados
- 25.7.3. Políticas y procesos de gestión del conocimiento

25.8. Organización efectiva de la unidad de sistemas

- 25.8.1. *IT Governance*
- 25.8.2. Riesgos de implementación
- 25.8.3. Riesgos de explotación

25.9. Internalización B2B

- 25.9.1. Herramientas para identificación y contacto
- 25.9.2. Estrategias digitales de internacionalización B2B
- 25.9.3. Brand Management para mercados B2B

25.10. Internalización B2C

- 25.10.1. Herramientas para benchmarking internacional
- 25.10.2. Estrategias digitales de internacionalización B2C
- 25.10.3. Monitorización B2C

25.11. Logística internacional

- 25.11.1. Modos de logística internacional
- 25.11.2. Logística con *marketplaces*
- 25.11.3. Logística *dropshipping*

Módulo 26. Digital Marketing Strategy

26.1. Managing Digital Business

- 26.1.1. Estrategia competitiva ante la creciente digitalización de los medios
- 26.1.2. Diseño y creación de un plan de Marketing digital
- 26.1.3. Planificación y contratación de medios digitales
- 26.1.4. Análisis del ROI en un plan de Marketing digital

26.2. Marketing digital para reforzar la marca

- 26.2.1. *Branded Content & Storytelling*
- 26.2.2. Hipersegmentación
- 26.2.3. *Videomarketing*
- 26.2.4. *Social Sales*

26.3. Definir la estrategia del Marketing digital

- 26.3.1. *Closed Loop Marketing*
- 26.3.2. *Continuous Loop Marketing*
- 26.3.3. *Multichannel Marketing*

26.4. Marketing digital para captar y fidelizar clientes

- 26.4.1. Hipersegmentación y microlocalización
- 26.4.2. Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet
- 26.4.3. *Visitor Relationship Management*

26.5. Tendencias en el Marketing digital

- 26.5.1. *Remarketing*
- 26.5.2. *Digital Neuromarketing*
- 26.5.3. *Avatar Marketing*
- 26.5.4. *Bluecasting*

26.6. Gestión de campañas digitales

- 26.6.1. *Display advertising* y *rich media*
- 26.6.2. Campañas multiplataforma, multisegmento, multipersonalización
- 26.6.3. Publicidad en televisión digital

26.7. Plan de Marketing online

- 26.7.1. Investigación online
- 26.7.2. Creación del plan de Marketing online
- 26.7.3. Configuración y activación
- 26.7.4. Lanzamiento y gestión

26.8. Blended Marketing

- 26.8.1. Integrando acciones *on* y *off*
- 26.8.2. Personalizar y segmentar
- 26.8.3. Mejorar la experiencia de usuario

Módulo 27. Marketing en Buscadores y Search Engine Optimization (SEO)**27.1. Funcionamiento de los buscadores**

- 27.1.1. Indicadores e índices
- 27.1.2. Algoritmos
- 27.1.3. SEO y *branding* corporativo

27.2. Variables fundamentales SEO

- 27.2.1. Indexabilidad
- 27.2.2. Contenido
- 27.2.3. Popularidad

27.3. Análisis SEO

- 27.3.1. Determinación de las KPI
- 27.3.2. Generación de *scripts* y alertas
- 27.3.3. Optimización de imágenes, vídeos y otros elementos

27.4. Linkbuilding

- 27.4.1. Formas de hacer *linkbuilding* efectivo
- 27.4.2. *Link baiting*
- 27.4.3. Auditorías de enlaces
- 27.4.4. Penalizaciones

27.5. App Store Optimization

- 27.5.1. *App Indexing*
- 27.5.2. Visibilidad de apps en los buscadores
- 27.5.3. Medición de la visibilidad de apps buscadores

27.6. SEO técnico

- 27.6.1. *Web Performance Optimization*
- 27.6.2. *Real Time* y contenido
- 27.6.3. Etiquetado y *headers* relevantes
- 27.6.4. Técnicas avanzadas de WPO

27.7. SEO y e-Commerce

- 27.7.1. *Conversion Rate Optimization*
- 27.7.2. *Google Webmaster Tools*
- 27.7.3. *Social Proof* y viralización
- 27.7.4. Navegación e indexabilidad

27.8. Integración en el plan de Marketing online

- 27.8.1. Métricas e impacto
- 27.8.2. *Web analytics*
- 27.8.3. Otras herramientas de monitorización

Módulo 28. Search Engine Marketing (SEM)**28.1. Keyword hunting para SEM**

- 28.1.1. *Adwords Keyword Tool*
- 28.1.2. *Google Suggest*
- 28.1.3. *Insights for Search*
- 28.1.4. *GoogleTrends*

28.2. SEM y Google Adwords

- 28.2.1. *Google Shopping*
- 28.2.2. *Google Display Network*
- 28.2.3. *Google AdWords Mobile*
- 28.2.4. Publicidad en YouTube

28.3. Google Products

- 28.3.1. *Google Products* integrado en *Adwords*
- 28.3.2. Product Extensions vs Product Ads
- 28.3.3. *Google Shopping* y Local
- 28.3.4. *Google Merchant*

28.4. Pay per clic y SEM

- 28.4.1. *Search* y Display
- 28.4.2. Creación campañas PPC
- 28.4.3. *Tracking* de conversiones

28.5. Facebook Ads

- 28.5.1. Anuncios de PPC/PPF (*pay per fan*)
- 28.5.2. Facebook Ads creación
- 28.5.3. Facebook Power Editor
- 28.5.4. Optimización de campañas

28.6. Otras plataformas PPC

- 28.6.1. Twitter Ads
- 28.6.2. LinkedIn
- 28.6.3. Baldu
- 28.6.4. Yandex

28.7. Estrategia en SEM

- 28.7.1. *Quality score*
- 28.7.2. Pujas CPC
- 28.7.3. *Site links*

28.8. Medición en SEM

- 28.8.1. KPI's
- 28.8.2. Impresiones, *clicks*, conversiones
- 28.8.3. *Revenue*, ROI, CPA

Módulo 29. Optimización de la Conversión

29.1. Introducción a *Conversion Rate Optimization*

- 29.1.1. Ciclo de compra y elementos de la conducta online
- 29.1.2. Fundamentos de Neuromarketing
- 29.1.3. Usabilidad vs persuasión

29.2. Metodología de CRO

- 29.2.1. Método científico
- 29.2.2. Pirámide de conversión
- 29.2.3. El proceso de CRO

29.3. Analítica web y CRO

- 29.3.1. Analítica cualitativa
- 29.3.2. Análisis de comportamientos
- 29.3.3. Objetivos de negocio y de usuario

29.4. *User Experience* y *Conversion Rate Optimization*

- 29.4.1. *Lean* y experiencia de usuario
- 29.4.2. *Wireframing*
- 29.4.3. *Copy* persuasivo

29.5. Psicología y CRO

- 29.5.1. Neuromarketing
- 29.5.2. Diseño web y neuromarketing
- 29.5.3. Aprendizaje, memoria y emociones

29.6. Economía conductual

- 29.6.1. Factores de decisión
- 29.6.2. Motivación y anclaje
- 29.6.3. El papel del inconsciente

29.7. Experimentación en CRO

- 29.7.1. A/B vs Multivariados
- 29.7.2. Herramientas de *testing*
- 29.7.3. Implementación y ejecución

29.8. CRO en e-Commerce

- 29.8.1. E-Commerce y CRO
- 29.8.2. El embudo del e-Commerce
- 29.8.3. Procesos a optimizar

Módulo 30. Diseño, Usabilidad y Experiencia de Usuario

30.1. Diseño UX

- 30.1.1. Arquitectura de información
- 30.1.2. SEO y analítica para UX
- 30.1.3. *Landing pages*

30.2. Términos técnicos del diseño UX

- 30.2.1. *Wireframe* y componentes
- 30.2.2. Patrón de interacción y flujo de navegación
- 30.2.3. Perfil de usuario
- 30.2.4. Proceso y embudo de proceso

30.3. Investigación

- 30.3.1. Investigación en proyectos de diseño de interfaz
- 30.3.2. Enfoque cualitativo y cuantitativo
- 30.3.3. Comunicar los resultados de la investigación

30.4. *Digital design*

- 30.4.1. Prototipo digital
- 30.4.2. *Axure* y *Responsive*
- 30.4.3. Diseño de interacción y diseño visual

30.5. *User experience*

- 30.5.1. Metodología de diseño centrado en el usuario
- 30.5.2. Técnicas de investigación de usuario
- 30.5.3. Implicar al cliente en el proceso
- 30.5.4. *Shopping Experience Management*

30.6. Diseñando la estrategia de experiencia de usuario

- 30.6.1. Árboles de contenido
- 30.6.2. *Wireframes* de alta fidelidad
- 30.6.3. Mapas de componentes
- 30.6.4. Guías de usabilidad

30.7. Evaluación de la usabilidad

- 30.7.1. Técnicas de evaluación de la usabilidad
- 30.7.2. Visualización de datos
- 30.7.3. Presentación de datos

30.8. *Customer Value & Customer Experience Management*

- 30.8.1. Uso de narrativas y *storytelling*
- 30.8.2. El Co-Marketing como estrategia
- 30.8.3. Gestión del *Content Marketing*
- 30.8.4. El retorno de la inversión de la gestión de la experiencia del cliente

Módulo 31. Data Science and Big Data**31.1. Data Science and Big Data**

- 31.1.1. Impacto de *Big Data* y *Data Science* en la estrategia de negocio
- 31.1.2. Introducción a *Command Line*
- 31.1.3. Problemas y soluciones de *Data Science*

31.2. Lenguajes para Data Hacking

- 31.2.1. Bases de datos SQL
- 31.2.2. Introducción a Python
- 31.2.3. Programación en R

31.3. Estadística

- 31.3.1. Introducción a la estadística
- 31.3.2. Regresión lineal y logística
- 31.3.3. PCA y *clustering*

31.4. Machine learning

- 31.4.1. Selección de modelos y regularización
- 31.4.2. Árboles y bosques aleatorios
- 31.4.3. Procesamiento del lenguaje natural

31.5. Big Data

- 31.5.1. Hadoop
- 31.5.2. Spark
- 31.5.3. Sistemas de recomendación y filtrado colaborativo

31.6. Casos de éxito en Data Science

- 31.6.1. Segmentación de clientes mediante el modelo RFM
- 31.6.2. Aplicación de diseño de experimentos
- 31.6.3. *Supply Chain Value: Forecasting*
- 31.6.4. *Business Intelligence*

31.7. Arquitecturas híbridas en Big Data

- 31.7.1. Arquitectura Lambda
- 31.7.2. Arquitectura Kappa
- 31.7.3. Apache Flink e implementaciones prácticas
- 31.7.4. *Amazon Web Services*

31.8. Big Data en la nube

- 31.8.1. AWS: Kinesis
- 31.8.2. AWS: DynamoSDB
- 31.8.3. *Google Cloud Computing*
- 31.8.4. *Google BigQuery*



Una experiencia única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo”

07

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“ *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aún de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.



En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



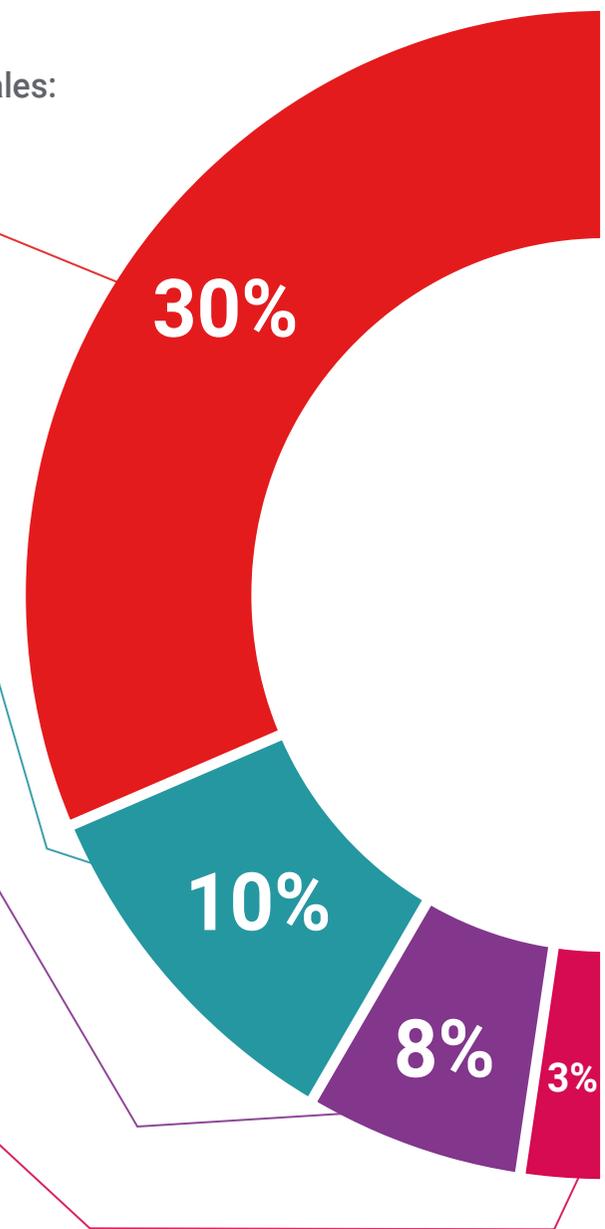
Prácticas de habilidades directivas

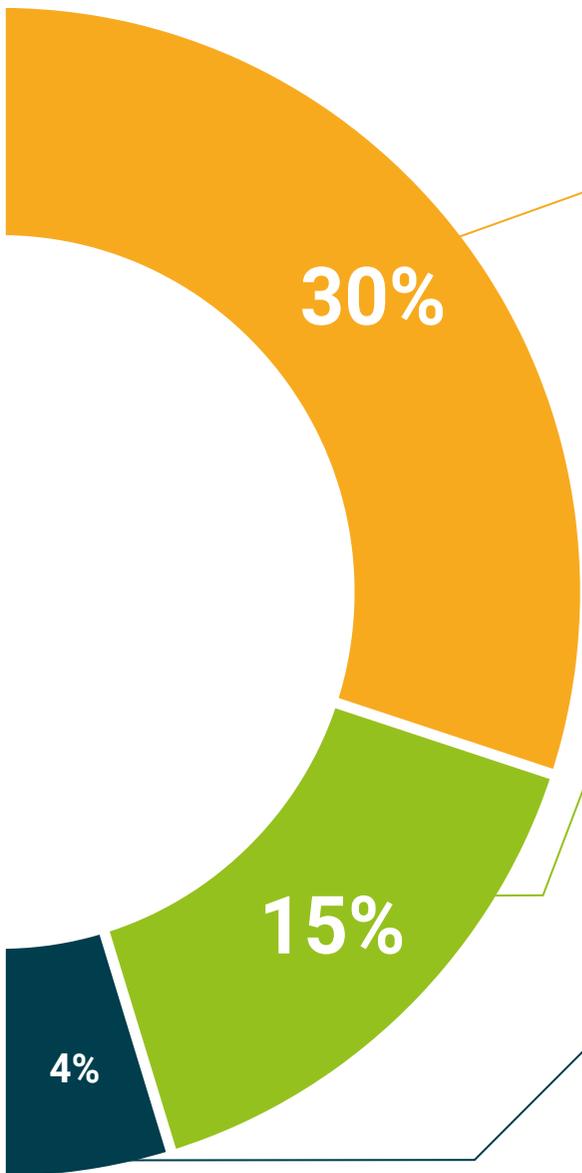
Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores business cases que se emplean en Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



08

Perfil de nuestros alumnos

Este Grand Master en Alta Dirección de Compañías Digitales es un programa dirigido a profesionales con experiencia, que quieran actualizar sus conocimientos y avanzar en su carrera profesional. La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de esta titulación universitaria.





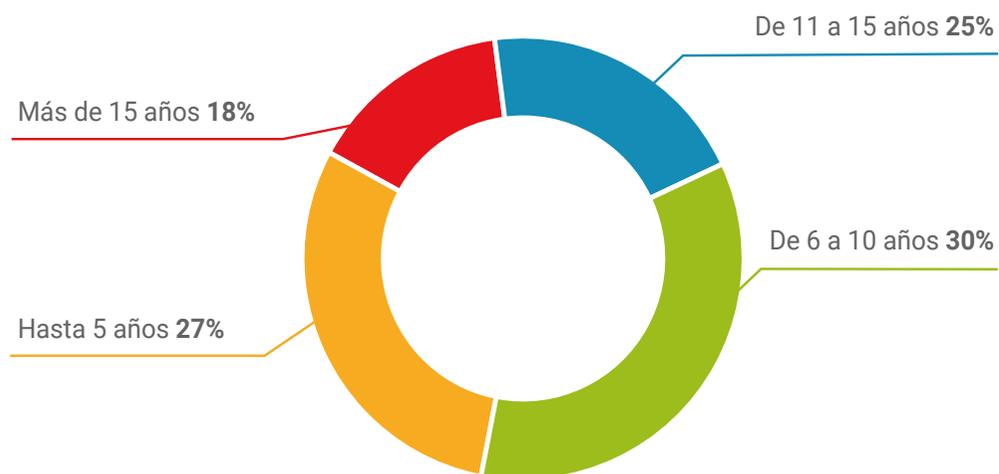
“

Si tienes experiencia en el sector, pero deseas mejorar tus habilidades en este campo, no lo pienses más y únete a nuestra comunidad de alumnos”

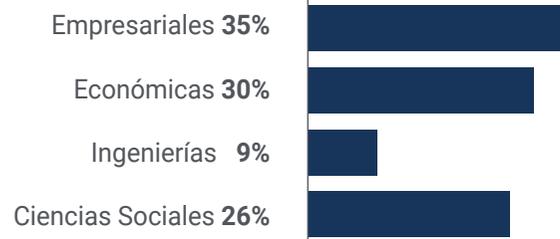
Edad media

Entre **35** y **45** años

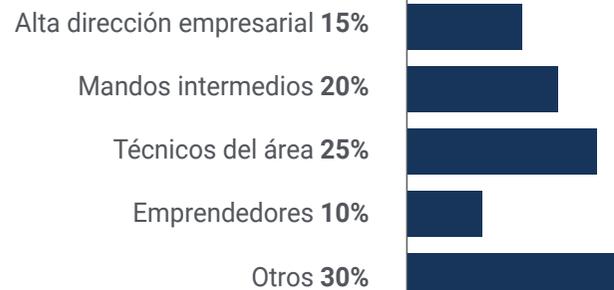
Años de experiencia



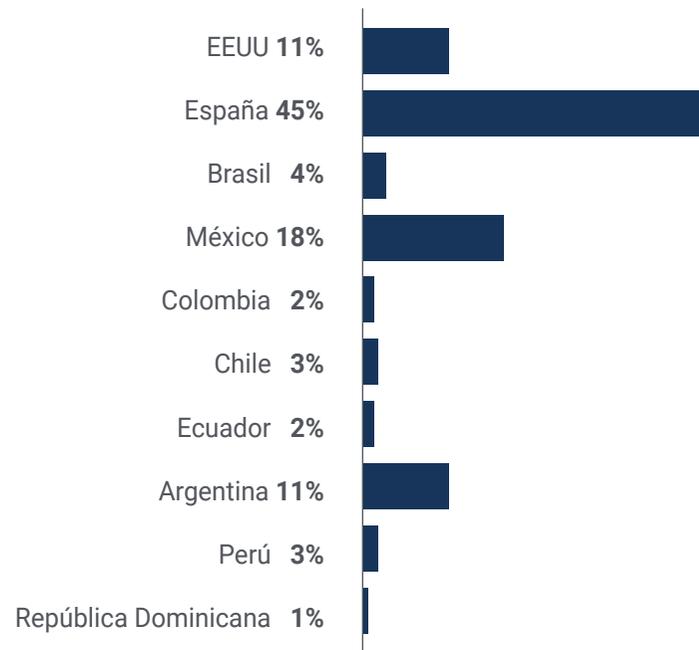
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Pilar González

Directora de una multinacional digital

“Plantearse la realización de un Grand Master de este tipo es una tarea compleja, ya que precisa de un gran esfuerzo y dedicación. Sin embargo, es una oportunidad única para mejorar tus habilidades con el mejor programa académico del mercado. Además, TECH te ofrece una modalidad totalmente online gracias a la cual podrás compaginar a la perfección tu tiempo de estudio con el resto de tus obligaciones”

09

Dirección del curso

El programa incluye en su cuadro docente a expertos de referencia en Alta Dirección de Compañías Digitales, que vierten en este programa la experiencia de sus años de trabajo. Además, participan en su diseño y elaboración otros prestigiosos especialistas en áreas afines, que completan el Grand Master de forma interdisciplinar, convirtiéndolo en una experiencia única y altamente nutritiva a nivel académico para el alumno.





“

*Un equipo docente de gran prestigio para
ayudar a especializarse a profesionales
que buscan la excelencia”*

Director Invitado Internacional

El Doctor Ben Marder es una figura destacada en el campo del **Marketing**, reconocido internacionalmente por sus profundas contribuciones a la comprensión del **comportamiento del consumidor** en la era digital. Así, ha demostrado un **liderazgo** excepcional, consolidando su reputación como un **académico** de calibre incomparable.

Asimismo, como parte de su **agenda de investigación**, se encuentra la exploración del **comportamiento del consumidor social y comercial** en el contexto de las **tecnologías digitales**, especialmente las **redes sociales**. De hecho, su prolífico historial de **publicaciones** cuenta con más de 40 artículos aceptados por **revistas de renombre**, como la **Journal of Retailing**, **European Journal of Marketing** y **Journal of Business Research**. Además, su trabajo pionero sobre el “**Efecto Enfriador**” (*Chilling Effect*) de las **redes sociales** ha atraído la **atención internacional**, con apariciones en medios prestigiosos como **The New York Times**, **Harvard Business Review** y la **BBC**. De esta manera, el estudio ha revelado cómo el uso de las **redes sociales** influye en el comportamiento en la vida real, una revelación que ha resonado tanto en el ámbito académico como en el público.

Del mismo modo, más allá de sus esfuerzos de investigación, ha destacado como **Coordinador de Programas sobre Introducción a la Investigación Empresarial**, desempeñando un papel fundamental en la configuración del **panorama educativo**. También ha ejercido como **Director de Programas de Investigación en Marketing**, supervisando **proyectos de investigación** y promoviendo el **bienestar estudiantil y académico**, todo esto en la Escuela de Negocios de la Universidad de Edimburgo.

Finalmente, el Doctor Ben Marder ha sido reconocido por sus innovadoras **presentaciones de investigación**, incluida su exploración de las **consecuencias no deseadas** de las **tecnologías de Marketing**. Así, a través de su exhaustivo trabajo, continúa iluminando las complejidades del **Marketing Digital** y dejando una marca indeleble tanto en la academia como en la industria.



Dr. Marder, Ben

- ♦ Director de Programas de Investigación en Marketing, Universidad de Edimburgo, Reino Unido
- ♦ Coordinador de Programas sobre Introducción a la Investigación Empresarial en la Escuela de Negocios de la Universidad de Edimburgo
- ♦ Aparición en los medios The New York Times, Harvard Business Review y BBC
- ♦ Publicaciones en Journal of Retailing, European Journal of Marketing y Journal of Business Research
- ♦ Doctor en Marketing y Sistemas de Información por la Universidad de Bath
- ♦ Máster en Marketing por la Universidad de Leicester
- ♦ Licenciatura en Economía Financiera por la Universidad de Leicester

“

Gracias a TECH podrás aprender con los mejores profesionales del mundo”

Director Invitado Internacional

Scott Stevenson es un distinguido experto del sector del **Marketing Digital** que, por más de 19 años, ha estado ligado a una de las compañías más poderosas de la industria del entretenimiento, **Warner Bros. Discovery**. En este rol, ha tenido un papel fundamental en la **supervisión de logística y flujos de trabajos creativos** en diversas plataformas digitales, incluyendo redes sociales, búsqueda, display y medios lineales.

El liderazgo de este ejecutivo ha sido crucial para impulsar **estrategias de producción en medios pagados**, lo que ha resultado en una notable **mejora en las tasas de conversión de su empresa**. Al mismo tiempo, ha asumido otros roles, como el de Director de Servicios de Marketing y Gerente de Tráfico en la misma multinacional durante su antigua gerencia.

A su vez, Stevenson ha estado ligado a la distribución global de videojuegos y **campañas de propiedad digital**. También, fue el responsable de introducir estrategias operativas relacionadas con la formación, finalización y entrega de contenido de sonido e imagen para **comerciales de televisión y tráilers**.

Por otro lado, el experto posee una Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida y un Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California, lo que demuestra su destreza en **comunicación y narración**. Además, ha participado en la Escuela de Desarrollo Profesional de la Universidad de Harvard en programas de vanguardia sobre el **uso de la Inteligencia Artificial en los negocios**. Así, su perfil profesional se erige como uno de los más relevantes en el campo actual del **Marketing y los Medios Digitales**.



D. Stevenson, Scott

- Director de Servicios de Marketing en Warner Bros. Entertainment
- Gerente de Tráfico en Warner Bros. Entertainment
- Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California
- Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida

“

Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria”

Director Invitado Internacional

Líder tecnológico con décadas de experiencia en las principales multinacionales tecnológicas, Rick Gauthier se ha desarrollado de forma prominente en el campo de los servicios en la nube y mejora de procesos de extremo a extremo. Ha sido reconocido como un líder y responsable de equipos con gran eficiencia, mostrando un talento natural para garantizar un alto nivel de compromiso entre sus trabajadores.

Posee dotes innatas en la estrategia e innovación ejecutiva, desarrollando nuevas ideas y respaldando su éxito con datos de calidad. Su trayectoria en Amazon le ha permitido administrar e integrar los servicios informáticos de la compañía en Estados Unidos. En Microsoft ha liderado un equipo de 104 personas, encargadas de proporcionar infraestructura informática a nivel corporativo y apoyar a departamentos de ingeniería de productos en toda la compañía.

Esta experiencia le ha permitido destacarse como un directivo de alto impacto, con habilidades notables para aumentar la eficiencia, productividad y satisfacción general del cliente.



D. Gauthier, Rick

- Director regional de IT en Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Jefe de programas sénior en Amazon
- Vicepresidente de Wimmer Solutions
- Director sénior de servicios de ingeniería productiva en Microsoft
- Titulado en Ciberseguridad por Western Governors University
- Certificado Técnico en *Commercial Diving* por Divers Institute of Technology
- Titulado en Estudios Ambientales por The Evergreen State College

“

¿Deseas actualizar tus conocimientos con la más alta calidad educativa? TECH te ofrece el contenido más actualizado del mercado académico, diseñado por auténticos expertos de prestigio internacional”

Directora Invitada Internacional

Con más de 20 años de experiencia en el diseño y la dirección de equipos globales de **adquisición de talento**, Jennifer Dove es experta en **contratación y estrategia tecnológica**. A lo largo de su experiencia profesional ha ocupado puestos directivos en varias organizaciones tecnológicas dentro de empresas de la lista **Fortune 50**, como **NBCUniversal** y **Comcast**. Su trayectoria le ha permitido destacar en entornos competitivos y de alto crecimiento.

Como **Vicepresidenta de Adquisición de Talento en Mastercard**, se encarga de supervisar la estrategia y la ejecución de la incorporación de talento, colaborando con los líderes empresariales y los responsables de **Recursos Humanos** para cumplir los objetivos operativos y estratégicos de contratación. En especial, su finalidad es **crear equipos diversos, inclusivos y de alto rendimiento** que impulsen la innovación y el crecimiento de los productos y servicios de la empresa. Además, es experta en el uso de herramientas para atraer y retener a los mejores profesionales de todo el mundo. También se encarga de **amplificar la marca de empleador** y la propuesta de valor de **Mastercard** a través de publicaciones, eventos y redes sociales.

Jennifer Dove ha demostrado su compromiso con el desarrollo profesional continuo, participando activamente en redes de profesionales de **Recursos Humanos** y contribuyendo a la incorporación de numerosos trabajadores a diferentes empresas. Tras obtener su licenciatura en **Comunicación Organizacional** por la Universidad de Miami, ha ocupado cargos directivos de selección de personal en empresas de diversas áreas.

Por otra parte, ha sido reconocida por su habilidad para liderar transformaciones organizacionales, **integrar tecnologías** en los procesos de **reclutamiento** y desarrollar programas de liderazgo que preparan a las instituciones para los desafíos futuros. También ha implementado con éxito programas de **bienestar laboral** que han aumentado significativamente la satisfacción y retención de empleados.



Dña. Dove, Jennifer

- Vicepresidenta de Adquisición de Talentos en Mastercard, Nueva York, Estados Unidos
- Directora de Adquisición de Talentos en NBCUniversal, Nueva York, Estados Unidos
- Responsable de Selección de Personal Comcast
- Directora de Selección de Personal en Rite Hire Advisory
- Vicepresidenta Ejecutiva de la División de Ventas en Ardor NY Real Estate
- Directora de Selección de Personal en Valerie August & Associates
- Ejecutiva de Cuentas en BNC
- Ejecutiva de Cuentas en Vault
- Graduada en Comunicación Organizacional por la Universidad de Miami

“

¡Apuesta por TECH! Podrás acceder a los mejores materiales didácticos, a la vanguardia tecnológica y educativa, implementados por reconocidos especialistas de renombre internacional en la materia”

Director Invitado Internacional

Romi Arman es un reputado experto internacional con más de dos décadas de experiencia en **Transformación Digital, Marketing, Estrategia y Consultoría**. A través de esa extendida trayectoria, ha asumido diferentes riesgos y es un permanente **defensor** de la **innovación** y el **cambio** en la coyuntura empresarial. Con esa experticia, ha colaborado con directores generales y organizaciones corporativas de todas partes del mundo, empujándoles a dejar de lado los modelos tradicionales de negocios. Así, ha contribuido a que compañías como la energética Shell se conviertan en **verdaderos líderes del mercado**, centradas en sus **clientes** y el **mundo digital**.

Las estrategias diseñadas por Arman tienen un impacto latente, ya que han permitido a varias corporaciones **mejorar las experiencias de los consumidores, el personal y los accionistas** por igual. El éxito de este experto es cuantificable a través de métricas tangibles como el **CSAT**, el **compromiso de los empleados** en las instituciones donde ha ejercido y el crecimiento del **indicador financiero EBITDA** en cada una de ellas.

También, en su recorrido profesional ha nutrido y **liderado equipos de alto rendimiento** que, incluso, han recibido galardones por su **potencial transformador**. Con Shell, específicamente, el ejecutivo se ha propuesto siempre superar tres retos: satisfacer las complejas **demandas** de **descarbonización** de los clientes, **apoyar** una “**descarbonización rentable**” y **revisar** un panorama fragmentado de **datos, digital y tecnológico**. Así, sus esfuerzos han evidenciado que para lograr un éxito sostenible es fundamental partir de las necesidades de los consumidores y sentar las bases de la transformación de los procesos, los datos, la tecnología y la cultura.

Por otro lado, el directivo destaca por su dominio de las **aplicaciones empresariales** de la **Inteligencia Artificial**, temática en la que cuenta con un posgrado de la Escuela de Negocios de Londres. Al mismo tiempo, ha acumulado experiencias en **IoT** y el **Salesforce**.



D. Arman, Romi

- Director de Transformación Digital (CDO) en la Corporación Energética Shell, Londres, Reino Unido
- Director Global de Comercio Electrónico y Atención al Cliente en la Corporación Energética Shell
- Gestor Nacional de Cuentas Clave (fabricantes de equipos originales y minoristas de automoción) para Shell en Kuala Lumpur, Malasia
- Consultor Sénior de Gestión (Sector Servicios Financieros) para Accenture desde Singapur
- Licenciado en la Universidad de Leeds
- Posgrado en Aplicaciones Empresariales de la IA para Altos Ejecutivos de la Escuela de Negocios de Londres
- Certificación Profesional en Experiencia del Cliente CCXP
- Curso de Transformación Digital Ejecutiva por IMD

“

Los profesionales más cualificados y experimentados a nivel internacional te esperan en TECH para ofrecerte una enseñanza de primer nivel, actualizada y basada en la última evidencia científica. ¿A qué esperas para matricularte?”

Director Invitado Internacional

Manuel Arens es un **experimentado profesional** en el manejo de datos y líder de un equipo altamente cualificado. De hecho, Arens ocupa el cargo de **gerente global de compras** en la división de Infraestructura Técnica y Centros de Datos de Google, empresa en la que ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional. Con base en Mountain View, California, ha proporcionado soluciones para los desafíos operativos del gigante tecnológico, tales como la **integridad de los datos maestros**, las **actualizaciones de datos de proveedores** y la **priorización** de los mismos. Ha liderado la planificación de la cadena de suministro de centros de datos y la evaluación de riesgos del proveedor, generando mejoras en el proceso y la gestión de flujos de trabajo que han resultado en ahorros de costos significativos.

Con más de una década de trabajo proporcionando soluciones digitales y liderazgo para empresas en diversas industrias, tiene una amplia experiencia en todos los aspectos de la prestación de soluciones estratégicas, incluyendo **Marketing**, **análisis de medios**, **medición** y **atribución**. De hecho, ha recibido varios reconocimientos por su labor, entre ellos el **Premio al Liderazgo BIM**, el **Premio a la Liderazgo Search**, **Premio al Programa de Generación de Leads de Exportación** y el **Premio al Mejor Modelo de Ventas de EMEA**.

Asimismo, Arens se desempeñó como **Gerente de Ventas** en Dublín, Irlanda. En este puesto, construyó un equipo de 4 a 14 miembros en tres años y lideró al equipo de ventas para lograr resultados y colaborar bien entre sí y con equipos interfuncionales. También ejerció como **Analista Sénior** de Industria, en Hamburgo, Alemania, creando storylines para más de 150 clientes utilizando herramientas internas y de terceros para apoyar el análisis. Desarrolló y redactó informes en profundidad para demostrar su dominio del tema, incluyendo la comprensión de los **factores macroeconómicos y políticos/regulatorios** que afectan la adopción y difusión de la tecnología.

También ha liderado equipos en empresas como **Eaton**, **Airbus** y **Siemens**, en los que adquirió valiosa experiencia en gestión de cuentas y cadena de suministro. Destaca especialmente su labor para superar continuamente las expectativas mediante la **construcción de valiosas relaciones con los clientes** y **trabajar de forma fluida con personas en todos los niveles de una organización**, incluyendo stakeholders, gestión, miembros del equipo y clientes. Su enfoque impulsado por los datos y su capacidad para desarrollar soluciones innovadoras y escalables para los desafíos de la industria lo han convertido en un líder prominente en su campo.



D. Arens, Manuel

- Gerente Global de Compras en Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsable principal de Análisis y Tecnología B2B en Google, Estados Unidos
- Director de ventas en Google, Irlanda
- Analista Industrial Sénior en Google, Alemania
- Gestor de cuentas en Google, Irlanda
- Accounts Payable en Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadena de Suministro en Airbus, Alemania

“

¡Estudia en la mejor universidad online del mundo según Forbes! En este MBA tendrás acceso a una amplia biblioteca de recursos multimedia, elaborados por reconocidos docentes de relevancia internacional”

Director Invitado Internacional

Andrea La Sala es un experimentado ejecutivo del Marketing cuyos proyectos han tenido un **significativo impacto** en el entorno de la Moda. A lo largo de su exitosa carrera ha desarrollado disímiles tareas relacionadas con **Productos, Merchandising y Comunicación**. Todo ello, ligado a marcas de prestigio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre otras.

Los resultados de este directivo de **alto perfil internacional** han estado vinculados a su probada capacidad para **sintetizar información** en marcos claros y ejecutar **acciones concretas** alineadas a objetivos **empresariales específicos**. Además, es reconocido por su **proactividad y adaptación a ritmos acelerados** de trabajo. A todo ello, este experto adiciona una **fuerte conciencia comercial, visión de mercado** y una **auténtica pasión** por los productos.

Como **Director Global de Marca y Merchandising** en **Giorgio Armani**, ha supervisado disímiles **estrategias de Marketing** para ropas y accesorios. Asimismo, sus tácticas han estado centradas en el **ámbito minorista** y las **necesidades y el comportamiento del consumidor**. Desde este puesto, La Sala también ha sido responsable de configurar la comercialización de productos en diferentes mercados, actuando como **jefe de equipo** en los **departamentos de Diseño, Comunicación y Ventas**.

Por otro lado, en empresas como **Calvin Klein** o el **Gruppo Coin**, ha emprendido proyectos para impulsar la **estructura, el desarrollo y la comercialización** de diferentes colecciones. A su vez, ha sido encargado de crear **calendarios eficaces** para las **campañas** de compra y venta. Igualmente, ha tenido bajo su dirección los **términos, costes, procesos y plazos de entrega** de diferentes operaciones.

Estas experiencias han convertido a Andrea La Sala en uno de los principales y más cualificados **líderes corporativos** de la **Moda** y el **Lujo**. Una alta capacidad directiva con la que ha logrado implementar de manera eficaz el **posicionamiento positivo** de diferentes marcas y redefinir sus indicadores clave de rendimiento (KPI).



D. La Sala, Andrea

- Director Global de Marca y Merchandising Armani Exchange en Giorgio Armani, Milán, Italia
- Director de Merchandising en Calvin Klein
- Responsable de Marca en Gruppo Coin
- Brand Manager en Dolce&Gabbana
- Brand Manager en Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista de Mercado en Fastweb
- Graduado de Business and Economics en la Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

¡Alcanza tus objetivos académicos y profesionales con los expertos mejor cualificados del mundo! Los docentes de este MBA te guiarán durante todo el proceso de aprendizaje”

Director Invitado Internacional

Mick Gram es sinónimo de innovación y excelencia en el campo de la **Inteligencia Empresarial** a nivel internacional. Su exitosa carrera se vincula a puestos de liderazgo en multinacionales como **Walmart** y **Red Bull**. Asimismo, este experto destaca por su visión para **identificar tecnologías emergentes** que, a largo plazo, alcanzan un impacto imperecedero en el entorno corporativo.

Por otro lado, el ejecutivo es considerado un **pionero** en el **empleo de técnicas de visualización de datos** que simplificaron conjuntos complejos, haciéndolos accesibles y facilitadores de la toma de decisiones. Esta habilidad se convirtió en el pilar de su perfil profesional, transformándolo en un deseado activo para muchas organizaciones que apostaban por **recopilar información** y **generar acciones** concretas a partir de ellos.

Uno de sus proyectos más destacados de los últimos años ha sido la **plataforma Walmart Data Cafe**, la más grande de su tipo en el mundo que está anclada en la nube destinada al **análisis de Big Data**. Además, ha desempeñado el cargo de **Director de Business Intelligence** en **Red Bull**, abarcando áreas como **Ventas, Distribución, Marketing y Operaciones de Cadena de Suministro**. Su equipo fue reconocido recientemente por su innovación constante en cuanto al uso de la nueva API de Walmart Luminare para **insights** de Compradores y Canales.

En cuanto a su formación, el directivo cuenta con varios **Másteres** y estudios de posgrado en centros de prestigio como la **Universidad de Berkeley**, en Estados Unidos, y la **Universidad de Copenhague**, en Dinamarca. A través de esa actualización continua, el experto ha alcanzado competencias de vanguardia. Así, ha llegado a ser considerado un **líder nato** de la **nueva economía mundial**, centrada en el impulso de los datos y sus posibilidades infinitas.



D. Gram, Mick

- ♦ Director de *Business Intelligence* y Análisis en Red Bull, Los Ángeles, Estados Unidos
- ♦ Arquitecto de soluciones de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- ♦ Consultor independiente de *Business Intelligence* y *Data Science*
- ♦ Director de *Business Intelligence* en Capgemini
- ♦ Analista Jefe en Nordea
- ♦ Consultor Jefe de *Business Intelligence* para SAS
- ♦ Executive Education en IA y Machine Learning en UC Berkeley College of Engineering
- ♦ MBA Executive en e-commerce en la Universidad de Copenhague
- ♦ Licenciatura y Máster en Matemáticas y Estadística en la Universidad de Copenhague

“

Gracias a esta titulación universitaria, 100% online, podrás compaginar el estudio con tus obligaciones diarias, de la mano de los mayores expertos internacionales en el campo de tu interés. ¡Inscríbete ya!”

Director Invitado Internacional

El Doctor Eric Nyquist es un destacado profesional en el ámbito **deportivo internacional**, que ha construido una carrera impresionante, destacando por su **liderazgo estratégico** y su capacidad para impulsar el cambio y la **innovación** en **organizaciones deportivas** de primer nivel.

De hecho, ha desempeñado roles de alto cargo, como el de **Director de Comunicaciones e Impacto** en **NASCAR**, con sede en **Florida, Estados Unidos**. Con muchos años de experiencia a sus espaldas en esta entidad, el Doctor Nyquist también ha ocupado varios puestos de liderazgo, incluyendo **Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico** y **Director General de Asuntos Comerciales**, gestionando más de una docena de disciplinas que van desde el **desarrollo estratégico** hasta el **Marketing de entretenimiento**.

Asimismo, Nyquist ha dejado una marca significativa en las **franquicias deportivas** más importantes de Chicago. Como **Vicepresidente Ejecutivo** de las franquicias de los **Chicago Bulls** y los **Chicago White Sox** ha demostrado su capacidad para impulsar el **éxito empresarial y estratégico** en el mundo del **deporte profesional**.

Finalmente, cabe destacar que inició su carrera en el **ámbito deportivo** mientras trabajaba en Nueva York como **analista estratégico principal** para Roger Goodell en la **Liga Nacional de Fútbol (NFL)** y, anteriormente, como **Pasante Jurídico** en la **Federación de Fútbol de Estados Unidos**.



D. Nyquist, Eric

- Director de Comunicaciones e Impacto en NASCAR, Florida, Estados Unidos
- Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico en NASCAR
- Vicepresidente de Planificación Estratégica en NASCAR
- Director General de Asuntos Comerciales en NASCAR
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago White Sox
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago Bulls
- Gerente de Planificación Empresarial en la Liga Nacional de Fútbol (NFL)
- Asuntos Comerciales/Pasante Jurídico en la Federación de Fútbol de Estados Unidos
- Doctor en Derecho por la Universidad de Chicago
- Máster en Administración de Empresas-MBA por la Escuela de Negocios Booth de la Universidad de Chicago
- Licenciado en Economía Internacional por Carleton College

“

TECH cuenta con un distinguido y especializado grupo de Directores Invitados Internacionales, con importantes roles de liderazgo en las empresas más punteras del mercado global”

Dirección



D. Ledesma Carrillo, Carlos Atxóña

- ♦ Experto en Negocios Internacionales y Asesoría Jurídica para empresas
- ♦ Responsable del Área Internacional en Transporte Interurbanos de Tenerife SA
- ♦ Asesor Jurídico en Transporte Interurbanos de Tenerife SA
- ♦ Legal Manager en AvalonBiz Consulting Group SL
- ♦ Formador en cursos orientados a la Protección de Datos
- ♦ Doctorado en Desarrollo Regional por la Universidad de La Laguna
- ♦ Licenciado en Derecho por la Universidad de La Laguna
- ♦ Diplomado en Project Management por la Universidad Rey Juan Carlos
- ♦ MBA en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Europea de Canarias



D. Galán, José

- ♦ Especialista en Marketing Online
- ♦ Director de e-Marketing en TECH Universidad Tecnológica
- ♦ Blogger en Cosas sobre Marketing Online
- ♦ Director de Marketing Corporativo en Médica Panamericana
- ♦ Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Programa Superior Europeo en Marketing Digital por la ESIC



Profesores

D. González Peña, Alexis José

- ♦ Experto en finanzas y auditorías
- ♦ Director del Área Financiera en CajaSiete Caja Rural
- ♦ Auditor interno senior en Bankia
- ♦ Auditor interno senior en Caja Insular de Ahorros de Canarias
- ♦ Auditor senior experience en Deloitte
- ♦ Licenciado en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
- ♦ Máster en Tributación y Asesoría Fiscal por el Centro de Estudios Financieros
- ♦ Executive Máster en Dirección Financiera y Finanzas Avanzadas por el Instituto Superior en Técnicas y Prácticas Bancarias
- ♦ Experto en Planificación Financiera y Control de Gestión en Banca por Analistas Financieros Internacionales
- ♦ Experto en Desarrollo Directivo en Gestión de Carteras por Analistas Financieros Internacionales

10

Impacto para tu carrera

Este programa de TECH es indispensable para los profesionales de los negocios que deseen dar un giro a su carrera, especializándose en un área compleja y muy intensa como las empresas digitales. Un Grand Master que incluye los aspectos más relevantes en esta área, y que marcará un plus de calidad en el CV de los alumnos. Sin duda, la oportunidad que esperaban para mejorar en su carrera.





“

Te ayudamos con nuestro programa a generar un cambio positivo en tu trayectoria profesional”

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera

El Grand Master en Alta Dirección de Compañías Digitales de TECH Global University es un programa intensivo que prepara a los alumnos para afrontar retos y decisiones empresariales, tanto a nivel nacional como internacional. Su objetivo principal es favorecer el crecimiento personal y profesional. Ayudarles a conseguir el éxito.

Por ello, quienes deseen superarse a sí mismos, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarse con los mejores, encontrarán su sitio en TECH.

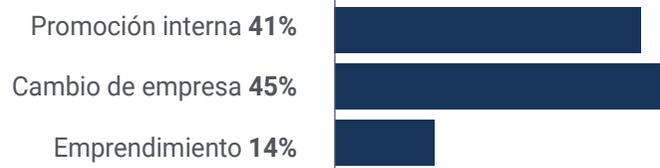
No dejes pasar la oportunidad de adquirir las habilidades que te permitirán dar un giro drástico en tu profesión.

Si quieres lograr un cambio positivo en tu profesión, este programa te ayudará a conseguirlo.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del 25%



11

Beneficios para tu empresa

El Grand Master Alta Dirección de Compañías Digitales contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial, mediante la especialización de líderes de alto nivel. Por ello, participar en este programa académico supondrá una mejora, no solo a nivel personal, sino, sobre todo, a nivel profesional, aumentando la capacitación de los egresados y mejorando sus habilidades directivas. Pero, además, entrar en la comunidad educativa de TECH supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente, en la que encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.





“

Tras realizar este Grand Master aportarás a la empresa una nueva visión de negocio”

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I + D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este programa dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

12

Titulación

El Grand Master en Alta Dirección de Compañías Digitales garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Grand Master expedido por TECH Global University.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este programa te permitirá obtener el título propio de **Grand Master en Alta Dirección de Compañías Digitales** avalado por **TECH Global University**, la mayor Universidad digital del mundo.

TECH Global University, es una Universidad Oficial Europea reconocida públicamente por el Gobierno de Andorra (*boletín oficial*). Andorra forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) desde 2003. El EEES es una iniciativa promovida por la Unión Europea que tiene como objetivo organizar el marco formativo internacional y armonizar los sistemas de educación superior de los países miembros de este espacio. El proyecto promueve unos valores comunes, la implementación de herramientas conjuntas y fortaleciendo sus mecanismos de garantía de calidad para potenciar la colaboración y movilidad entre estudiantes, investigadores y académicos.

Este título propio de **TECH Global University**, es un programa europeo de formación continua y actualización profesional que garantiza la adquisición de las competencias en su área de conocimiento, confiriendo un alto valor curricular al estudiante que supere el programa.

Título: **Grand Master en Alta Dirección de Compañías Digitales**

Modalidad: **online**

Duración: **2 años**

Acreditación: **120 ECTS**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH Global University realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Grand Master Alta Dirección de Compañías Digitales

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **2 años**
- » Titulación: **TECH Global University**
- » Acreditación: **120 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Grand Master

Alta Dirección de Compañías Digitales

